

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Zahájení podnikatelské činnosti a její podpora ve vybraných zemích Evropské unie
Starting Business Activities and Their Support in Selected European Union Countries

Student: Veronika Ulbrichová
Vedoucí bakalářské práce: Ing. Bc. Monika Mynarzová, Ph. D.

Ostrava 2018

Zadání bakalářské práce

Student:

Veronika Ulbrichová

Studijní program:

B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor:

6210R004 Eurospráva

Téma:

Zahájení podnikatelské činnosti a její podpora ve vybraných zemích
Evropské unie
Starting Business Activities and Their Support in Selected European
Union Countries

Jazyk vypracování:

čeština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Teoretická východiska zkoumané problematiky
3. Zahájení podnikatelské činnosti a podpora podnikání v Evropské unii
4. Analýza a komparace zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích Evropské unie
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

DVOŘÁČEK, Jiří a Peter SLUNČÍK. *Podnik a jeho okolí. Jak přežít v konkurenčním prostředí*. Praha: C. H. Beck, 2012. ISBN 978-80-7400-224-3.

SYNEK, Miloslav, Eva KISLINGEROVÁ a kol. *Podniková ekonomika*. 6. přep. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.

ZAPLETALOVÁ, Šárka. *Podnikání malých a středních podniků na mezinárodních trzích*. Praha: Ekopress, 2015. ISBN 978-80-87865-16-3.

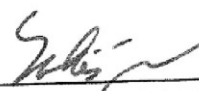
Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

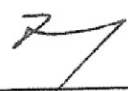
Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Bc. Monika Mynarzová, Ph.D.**

Datum zadání: 24.11.2017

Datum odevzdání: 11.05.2018



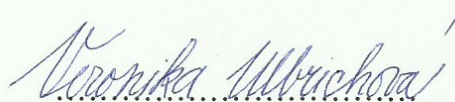

Ing. Lukáš Melecký, Ph.D.
vedoucí katedry


prof. Dr. Ing. Zdeněk Zmeškal
děkan fakulty

Místopřísežné prohlášení

Prohlašuji, že jsem celou bakalářskou práci vypracovala samostatně pod odborným vedením své vedoucí bakalářské práce, s použitím literatury, kterou uvádím v seznamu použité literatury.

V Ostravě dne 11. května 2018

Handwritten signature of Veronika Ulbrichová in blue ink.

Veronika Ulbrichová

Poděkování

Na tomto místě bych chtěla poděkovat Ing. Monice Mynarzové, Ph.D. za její vedení, cenné rady a veškerý věnovaný čas při psaní mé bakalářské práce.

Obsah

1	Úvod	5
2	Teoretická východiska zkoumané problematiky	6
2.1	Vymezení základních pojmů	6
2.2	Okolí podniku	8
2.3	Podnikatelské riziko	12
2.4	Podnikatelský plán.....	13
2.5	Důvody zahájení podnikatelské činnosti	14
2.6	Bariéry podnikání	15
2.7	Úspěšnost podnikání.....	16
2.8	Malé a střední podniky	17
3	Zahájení podnikatelské činnosti a podpora podnikání v Evropské unii	20
3.1	Živnostenské podnikání na příkladu České republiky.....	20
3.2	Právní formy podnikatelské činnosti na příkladu České republiky	23
3.2.1	Osobní společnosti	24
3.2.2	Kapitálové společnosti	27
3.2.3	Družstva	30
3.2.4	Komparace obchodních společností na příkladu v České republice	30
3.3	Koupě stávajícího podniku	31
3.4	Založení podniku na základě franchisingu	32
3.5	Podpora podnikání v Evropské unii.....	32
3.5.1	Dokumenty pro rozvoj podnikání v Evropské unii	33
3.5.2	Podpora podnikání prizmatem ochrany hospodářské soutěže v Evropské unii .	35
3.5.3	Druhy podpor podnikání	39
3.6	Získání finanční podpory z fondů Evropské unie.....	39
3.7	Dotační programy a poradenské služby v rámci Evropské unie	41
3.7.1	Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost	41

3.7.2	Operační program Inteligentní růst	43
3.7.3	Operační program výzkum a inovace.....	43
3.7.4	Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků	43
3.7.5	Horizont 2020 – rámcový program pro výzkum a inovace.....	44
3.7.6	Enterprise Europe Network - EEN.....	44
4	Analýza a komparace zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích Evropské unie.....	46
4.1	Zahájení podnikatelské činnosti	46
4.2	Vyřízení stavebního povolení	49
4.3	Získání elektřiny	52
4.4	Registrace majetku	56
4.5	Získání úvěru	59
4.6	Ochrana menšinových investorů	59
4.7	Platba daní	60
4.8	Obchodování přes hranice, vynucování smluv a řešení insolvence	62
4.9	Zhodnocení kvality podnikatelského prostředí v zemích Visegrádské čtyřky, včetně doporučení	63
5	Závěr	67
	Seznam použité literatury.....	68
	Odborná literatura.....	68
	Seznam zkratek	74
	Seznam tabulek, obrázků a grafů	
	Prohlášení o využití bakalářské práce	

1 Úvod

Jako námět mé bakalářské práce jsem si zvolila téma Zahájení podnikatelské činnosti a její podpora ve vybraných zemích Evropské unie. Toto téma jsem si vybrala především proto, že mě tato problematika zajímá a v budoucnu bych sama chtěla začít podnikat. Přesto, že bakalářská práce pojednává o všech podnicích z hlediska velikosti, budu klást velký důraz na malé a střední podniky. Malé a střední podniky tvoří většinu podniků v Evropské unii. Jsou nedílnou součástí ekonomiky, jelikož zaměstnávají převážné procento pracovníků a snižují tak míru nezaměstnanosti a tím i regionální disparity. Nicméně stálým problémem podniků je špatný přístup k finančním prostředkům, o kterých tato bakalářská práce také pojednává. Podpora zahájení podnikatelské činnosti je možná formou dotací či poradenských služeb a jsou poskytovány prostřednictvím státních i nestátních subjektů.

Bakalářská práce se skládá z tří tematických kapitol doplněných o úvod a závěr. První tematická kapitola vymezuje teoretické aspekty a základní pojmy. Druhá tematická kapitola definuje zahájení podnikatelské činnosti a třetí tematická kapitola se zabývá analýzou a komparací zahájení podnikání ve vybraných zemích Evropské unie. Jako vybrané země Evropské unie jsem zvolila země Visegrádské čtyřky, tedy Českou republiku, Slovensko, Polsko a Maďarsko.

Cílem této bakalářské práce je na základě analýzy a komparace zhodnotit zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích Evropské unie a navrhnout doporučení na zlepšení. Stěžejními metodami, které byly použity v této bakalářské práci, jsou analýza a komparace, přičemž se zaměřuji především na rok 2018.

2 Teoretická východiska zkoumané problematiky

Abychom mohli hlouběji nahlédnout do zkoumané problematiky, je důležité definovat základní pojmy, které tvoří jakýsi základ pro dané téma. Bez těchto znalostí bychom jen těžko mohli pochopit základní aspekty podnikatelské činnosti a jejího zahájení, jelikož samotné zahájení podnikání je mnohdy dlouhý a složitý proces vyžadující adekvátní znalosti. V této kapitole budeme charakterizovat mimo jiné také okolí podniku, podnikatelské riziko apod. Budeme věnovat také značnou pozornost malým a středním podnikům, které hrají ústřední roli v evropském hospodářství, a proto bychom neměli zapomenout je zmínit.

2.1 Vymezení základních pojmů

Význam pojmu **podnikatel** se v průběhu času velmi změnil. Původně podnikatel, ve svém středověkém významu, znamenal prostředník či zprostředkovatel. Tento výraz korespondoval realitě, podnikatel tehdejší doby participoval především na zprostředkování obchodů. Postupem času k této činnosti přibýlo také sjednání dodávek pro vládu (Veber, Srpová a kolektiv, 2012). Soudobý význam pojmu podnikatel je definován v občanském zákoníku, který vstoupil v platnost dne 1. ledna 2014 a přinesl také řadu změn. Tento termín je charakterizován dle zákona č. 89/2012 Sb. takto: „*Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele*“.

Interpretace pojmu **podnikání** není zcela jednoznačná. Obecně lze říci, že podnikání je činnost, která zahrnuje určité znaky. Tyto znaky, které musí být naplněny současně neboli kumulativně, umožní identifikovat, zda je daná činnost činností podnikatelskou či nikoliv. V případě, že hovoříme o živnostenském podnikání, máme na mysli podnikání v užším slova smyslu (Salachová, 2012). Termín podnikání si nyní budeme definovat z hlediska ekonomického, sociálního, psychologického i právního pojetí. Ekonomické pojetí definuje podnikání, jako zapojení ekonomických zdrojů a jiných aktivit tak, aby došlo ke zvýšení jejich původní hodnoty. Jedná se o dynamický proces vytváření přidané hodnoty. Ze sociálního hlediska lze podnikání chápat jako činnost, která je motivovaná potřebou něco získat, něčeho dosáhnout, vyzkoušet si něco či něco si splnit. Sociologické pojetí definuje podnikání jako vytváření blahobytu pro všechny zainteresované, hledáním cesty k lepšímu využití zdrojů vytvářením pracovních míst, ale také příležitostí. A právní pojetí je definováno, jako soustavná činnost, která je realizována samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní

odpovědnost za účelem dosažení zisku¹ (Veber, Srpová a kolektiv, 2012). Pokud bychom rozlišit podnikání v tuzemsku a na mezinárodních trzích, dospěli bychom k tomu, že se příliš toto podnikání neliší. Zřejmým rozdílem je větší rizikovost a nákladovost, ale také míra flexibility a mobility výrobních faktorů (Zapletalová, 2015).

Dalším, ačkoliv už méně používaným pojmem, je tzv. **neoprávněné podnikání**. Tento „druh“ podnikání je upraven živnostenským zákonem a rozumí se tím činnost, která je předmětem živnosti, nicméně je provozována bez živnostenského oprávnění (BUSINESS CENTER, 2017). Za takového jednání je uložena sankce mezi 10 000 – 100 000 Kč v závislosti na typu a vážnosti přestupku (IPODNIKATEL, 2011). Za neoprávněné podnikání je rovněž považováno provozování podnikatelské činnosti osobou, která vlastní živnostenské oprávnění, nicméně vykonává činnost nad rámec tohoto oprávnění, anebo vykonává činnost, která se vztahuje k jiné živnosti. Dle § 251 trestního zákoníku jsou za osoby provozující neoprávněné podnikání považovány takové osoby, které neoprávněně ve větším rozsahu poskytují služby či provozují výrobní, obchodní a jiné podnikání. V tomto případě bude osoba potrestána odnětím svobody až na dva roky či zákazem provozování této (neoprávněné) činnosti. Osoba může být potrestána odnětím svobody na šest měsíců až pět let či peněžitým trestem v případě, že způsobí značnou škodu nebo získá pro sebe či někoho jiného značný prospěch ve velkém rozsahu. Dle trestního zákoníku se značnou škodou rozumí škoda nejméně 500 000 Kč a škoda velkého rozsahu představuje částku dosahující 5 miliónu Kč (Kolářová, 2013).

Dále si budeme definovat **podnik**. Existuje řada definic, kterými lze podnik vyjádřit, nicméně si uvedeme pouze některé z nich. Podnik lze chápat například, jako subjekt vykonávající činnost, která spočívá v nabízení zboží či služeb na trhu.² (Dvořáček, Slunčík, 2012) Pojem může být také interpretován, jako subjekt, ve kterém dochází k přeměně zdrojů ve statky, neboli k přeměně vstupů na výstupy. V širším slova smyslu lze podnik chápat i jako uspořádaný soubor prostředků, zdrojů a jiných majetkových hodnot, které slouží podnikateli k provozování podnikatelské činnosti (Veber, Srpová a kolektiv, 2012).

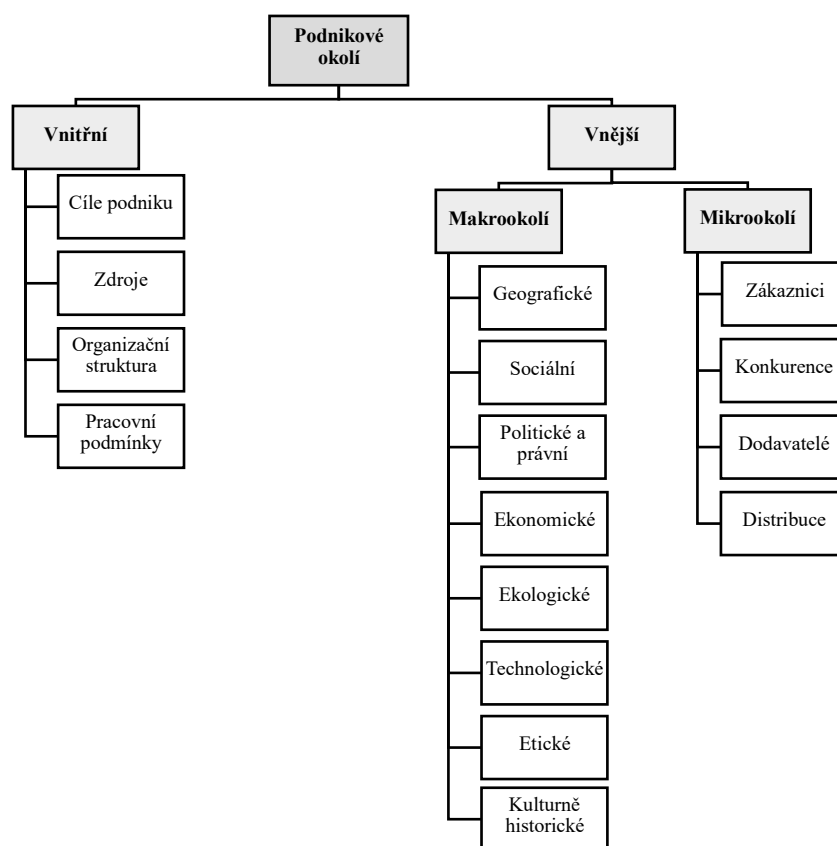
¹ Zisk definujeme jako rozdíl mezi příjmy a náklady podniku. Rozlišujeme zisk normální a zisk ekonomický. Normálním ziskem rozumíme zisk, kterého je dosahováno při úrovni zisku, která je v ekonomice běžná. Zatímco zisk ekonomický je přesah zisku nad ziskem normálním. Jeho velikost zjistíme jako rozdíl mezi celkovým příjmem a celkovými náklady (Jurečka a kolektiv, 2010).

² Trh je místo, kde dochází ke směně statků a / nebo peněz (MANAGEMENTMANIA, 2017).

2.2 Okolí podniku

Podnikové okolí je velmi důležité, neboť na něm závisí veškerá podnikatelská činnost. Rozlišujeme vnitřní a vnější okolí a v této subkapitole si budeme charakterizovat každé z nich. Vnitřní okolí je spojeno se silami, které působí uvnitř podniku. Vnější okolí se dále dělí na mikrookolí a makrookolí. Mikrookolí představuje faktory, na které má podnik pouze částečný vliv, zatímco makrookolí představuje faktory, které podnik nemůže nijak ovlivnit. Pro stručný přehled faktorů působících v okolí podniku slouží následující obrázek (Veber, Srpová a kolektiv, 2012).

Obrázek 2.1 Faktory podnikového okolí



Zdroj: Dvořáček, Slunčík, 2012 (vlastní zpracování)

Vnitřní okolí podniků představuje souhrn sil, které působí uvnitř podniku. V následujícím schématu si poukážeme na skutečnost, že vnitřní okolí podniku představují nejen vstupy, tedy práce, suroviny, kapitál apod., ale také výstupy, mezi které můžeme zařadit například zisk, odpad či již hotové výrobky.

Obrázek 2.2 Vnitřní okolí podniku

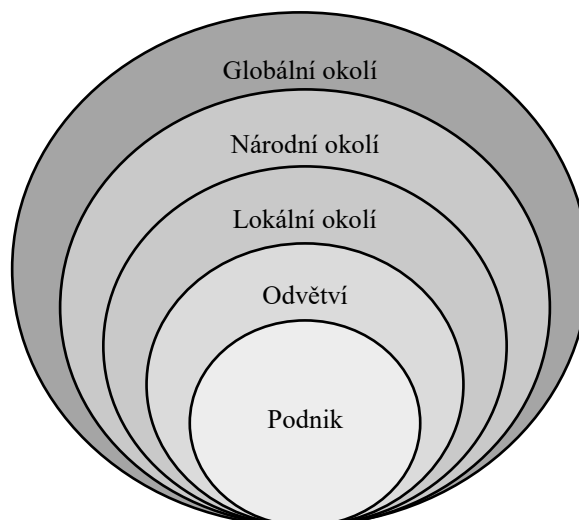


Zdroj: Dvořáček, Slunčík, 2012 (vlastní zpracování)

Vnější okolí je poněkud obsáhlejší než okolí vnitřní a zahrnuje několik faktorů. Za okolí lze považovat vše, co se nachází za tzv. hranicemi podniku. Vliv okolí na samotný podnik je velmi velký, zatímco vliv podniku na okolí je především omezený (Synek, Kislingerová a kol., 2015). Všechny podniky působí v rámci nějakého odvětví³. V odvětví se nacházejí současní i potenciální konkurenti, dodavatelé, odběratelé či substituční produkty. Síly, které do určité míry působí na rozhodování podniků, představují mikrookolí. Každý podnik je umístěn v prostoru, a proto je nutné dále posuzovat lokalizační faktory. Umístění podniku je velmi důležitým faktorem pro jeho úspěšnost. Je totiž rozdílem, zda podnik umístíme do města, kde je dobrá infrastruktura, vysoký počet obyvatel či dobrá ekonomická situace, nebo do vzdáleného venkova s pár obyvateli a špatnou infrastrukturou. Dále jsou veškeré podniky součástí ekonomiky země, ve které realizují svou činnost. Zde se jedná o národní okolí, které je představováno politickými, právními, ekologickými, demografickými a technologickými faktory země, ve které podnik realizuje svou činnost. Jako příklad faktorů, můžeme uvést vládu, právní prostředí či ekonomickou situaci státu. A nakonec na všechny podniky působí procesy globalizace světové ekonomiky. Pro lepší představu začlenění podniku do okolí slouží následující obrázek (Dvořáček, Slunčík, 2012).

³ Odvětví je představováno skupinou podniků vykonávající stejnou činnost.

Obrázek 2.3 Podnik a jeho okolí



Zdroj: Dvořáček, Slunčík, 2012 (vlastní zpracování)

Nyní se blíže podíváme na jednotlivé faktory makrookolí, které již byly naznačeny výše (obrázek 2.1). Geografické okolí podniku ovlivňuje ve značné míře logistiku, což je řízení materiálových a výrobních toků od zdroje k uživateli. Sociální okolí je pro podnik velmi důležité a veškeré podniky by měly zvažovat důsledky činnosti pro společnost. Tyto důsledky by měly být pro obě strany přínosné, nicméně v běžném životě je toho velmi obtížné dosáhnout. Existují případy, kdy se zájmy zaměstnanců neshodují se sociálním okolím. V tomto případě může jít například o stávkou. Za politické okolí můžeme označit souhrn vlivu odrážející politické zájmy. Politické strany mohou zastávat nějakou politickou linii, přičemž jejich realizace může mít významné důsledky pro podnikovou sféru. Velmi významné je ekonomické okolí podniku. Jako důvod lze uvést, že podnik z tohoto okolí získává kapitál či výrobní faktory. Podnik je ve značné míře závislý neboli ovlivněn celkovou hospodářskou situací státu a rovněž jeho dynamikou. Jde o tyto okolnosti:

- dostupnost výrobních faktorů a jejich ceny,
- daňový systém, resp. daňová zátěž firem,
- a hospodářský růst, hospodářský a devizový vývoj.

Lze do ekonomického okolí zařadit také:

- I. zákazníci,
- II. dodavatelé,
- III. a finanční instituce.

Na ekologii je čím dál víc brán větší zřetel, čehož si můžeme všimnout i v běžném životě. Ekologie přináší pro řadu podniků větší omezení odrážející se především ve větší

ekonomické zátěži, nicméně poskytuje podnikům i mnoho šancí (např. při recyklaci obalu). Toto téma není opomenuto ani v nařízeních Evropské unie, která přináší velké úlohy právě v oblasti ekologie (např. zlepšení ochrany vod a ovzduší a snižování hlučnosti). Technický a technologický pokrok je velmi důležitý, a to protože jeho zásluhou dochází ke zvýšení konkurenceschopnosti, zlepšení hospodářských výsledků apod. Nicméně i toto má své temné stránky, které například můžeme hledat v negativním vlivu na životní prostředí aj. Etické okolí je dáno etikou a právě etika je velmi důležitá v reálném životě. Lze etiku definovat, jako co je a co není dobré a jaký postoj by měl zaujmout občan či instituce, aby jednal v souladu s tím, co se považuje za správné a spravedlivé. Toto ve většině případů určují, resp. vytváření média a veřejné mínění. Měli bychom vědět, že etické cítění je dáno také historicky a geograficky, protože to, co nemusí být tolerováno ve Spojených státech amerických, může být tolerováno v Evropské unii. Posledním je kulturně historické okolí a to je vytvářeno dlouhodobým procesem. Kulturně historické okolí může být dáno například vzděláním a úrovní obyvatelstva, což má následně vliv na ekonomický vývoj, technologie i na technický pokrok (Synek, Kislingerová a kol., 2015).

Pro analýzu makrookolí je vhodné použít SWOT analýzu či LONGPEST analýzu. Tyto analýzy se zaměřují na identifikaci faktorů okolí, nicméně obsahují i odlišné vlastnosti. A proto si přiblížíme každou z nich.

SWOT analýza posuzuje vnitřní i vnější okolí daného podniku. Název SWOT zahrnuje 4 kategorie faktorů okolí, a to silné stránky (Strong), slabé stránky (Weaknesses), příležitosti (Opportunities) a hrozby (Threats). Silné a slabé stránky jsou faktory vnitřního okolí, zatímco příležitosti a hrozby jsou spojeny s vnějším okolím. Následující obrázek znázorňuje SWOT analýzu (Dvořáček, Slunčík, 2012).

Obrázek 2.4 SWOT analýza

	VNITŘNÍ		
POZITIVNÍ	Silné stránky (Strong)	Slabé stránky (Weaknesses)	NEGATIVNÍ
	Příležitosti (Opportunities)	Hrozby (Threats)	
	VNĚJŠÍ		

Zdroj: Dvořáček, Slunčík, 2012 (vlastní zpracování)

Silné stránky představují vlastní know-how a patentovanou licenci, vlastní zdroje pro financování, inovace, dobré umístění podniku, originální produkt, nízkonákladovou produkci apod. Mezi slabé stránky řadíme například nedostatečnou reklamu, vysoké náklady, malou nebo žádnou spokojenost zákazníků či nedostatečné reagování na změny trhu. Jako příležitosti lze považovat rostoucí poptávku po výrobcích, snížení překážek pro vstup na zahraniční trh apod. V poslední řadě hrozby představují například zvýšení cen, nedostatek vhodných pracovníků či nekalou konkurenci (IPODNIKATEL, 2011).

Ze SWOT analýzy můžeme odvodit čtyři strategie:

1. SW - využití silných stránek ve prospěch příležitostí;
2. WO - překonání slabých stránek pomocí příležitostí;
3. ST - odstranění ohrožení pomocí využití silných stránek;
4. WT - minimalizace slabých stránek a předcházení tak ohrožení.

Další analýzou je tedy LONGPEST analýza, což je nástroj, pomocí něhož lze lépe chápat povahu okolí a hlavní ovlivňující faktory. Jejím výsledkem je strategický profil okolí, tedy znázornění podstatných faktorů plynoucích z makrookolí při ohodnocení jejich síly (Juříček, 2014). LONGPEST je zkratkou pro lokální (LO), národní (N), globální (G), politicko-právní (P), ekonomické (E), sociálně-demografické (S) a technicko-technologické (T) faktory. Tato analýza slouží pro lepší pochopení tržního cyklu, aktuální pozice podniku na trhu a možných příležitostí a překážek. Existují tři kroky, abychom mohli provést analýzu okolí (lokálního, národního a globálního). Těmito kroky, dle Dvořáčka a Slunčíka (2012) jsou:

- vytvoření seznamu veškerých faktorů, u kterých budeme provádět analýzu;
- ohodnocení významu faktorů prostřednictvím Likertovy stupnice⁴;
- a na závěr provést vyhodnocení faktorů, které nejvíce působí na podnik a možnosti reagování.

2.3 Podnikatelské riziko

Neměli bychom zapomenout ani na podnikatelská rizika, která jsou s podnikáním velmi úzce spojena. Lze si představit podnikatelské riziko jako stálou součást libovolné podnikatelské činnosti, kdy se může jednat například o obchodování se zbožím, prodej vlastních výrobků či poskytování služeb. Tento pojem zahrnuje všechna rizika, která zásadním způsobem ovlivňují rozhodování podnikatele nebo vrcholového managementu organizace a tím rovněž

⁴ Prostřednictvím Likertovy stupnice lze vyjádřit stupeň souhlasu či nesouhlasu s daným tvrzením (Dvořáček, Slunčík, 2012).

ovlivňují samotné podnikání. Podnikání představuje řadu rizik počínaje samotným rozhodnutím o podnikání (jak podnikat, kdy podnikat, v čem podnikat), dalším zásadním rozhodnutím je rozhodnutí o vzniku podniku (založení obchodní činnosti) a následně v průběhu podnikání existuje celá řada rozhodnutí o vývoji a zavedení nových výrobků a služeb na trh (MANAGEMENTMANIA, 2015).

Rozlišujeme rizika interní a externí. Interní rizika, jak už vyplývá ze samotného názvu, se projevují uvnitř podniku a podnikatel na ně má pouze částečný vliv. Lze si pod interními riziky představit finanční sílu organizace, zvládnutí výrobních či provozních činností, produktů apod. Externí rizika se od interních liší nejen svým umístěním, a to mimo podnik, ale také tím, že podnikatel má jen minimální možnost je ovlivnit, a proto je musí především respektovat. Řadíme mezi ně například ekonomické změny, pod kterými si lze představit změnu úrokové míry, daňových povinností, změny v devizových kurzech apod., dále za externí rizika lze označit změny v tržním prostředí, tedy v konkurenci, požadavcích zákazníků a obchodních podmínkách, dále to jsou změny v legislativním prostředí, což jsou například zpřísněné ekologické požadavky, změny situace na trhu a mnoho dalších změn ovlivňující podnikání (Veber, Srpová a kolektiv, 2012).

Podnikání jako takové je velmi rizikové a za největší riziko lze považovat rozhodnutí o podnikání, financování vývoje a zavádění nových výrobků. V případě neúspěchu jsou vynaložené náklady označovány za náklady utopené⁵. V opačném případě může podnik dosáhnout velkého zisku, což ale vyžaduje podstoupení nemalého rizika a riziko se stává ještě větším, pokud je na rozvoj nového produktu využitý cizí kapitál. Jedním ze způsobů, jak snížit podnikatelské riziko je dobře sestavený podnikatelský plán, který si budeme charakterizovat v následující subkapitole (MANAGEMENTMANIA, 2015).

2.4 Podnikatelský plán

Podnikatelský plán, někdy označovaný jako podnikatelský záměr, se nevztahuje pouze na začínající podnikatele, ale rovněž na podnikatele zkušené. Lze ho definovat, jako dlouhodobou strategii podnikání, ale také ho můžeme považovat za jakési vodítko k určitému cíli, který si sami stanovíme. Začínající podnikatelé sestavují podnikatelský plán především proto, aby našli určitý způsob, jak dosáhnout prosperujícího podnikání. Sestavují ho především pro sebe, aby zjistili, zda jejich nápad je realizovatelný či nikoliv. Definují v něm každý krok vedoucí k zahájení podnikatelské činnosti. Každý začínající

⁵ Utopené náklady představují náklady, které byly již v minulosti vynaloženy, nelze je nějak ovlivnit a neměl by být na ně při současném či budoucím rozhodování brán ohled (MANAGEMENTMANIA, 2016).

podnikatel by měl brát v úvahu konkurenci, situaci na trhu, ale také ekonomická hlediska vztahující se k jeho podnikání. Podnikatelský plán, jak již bylo zmíněno výše, sestavují také zkušení podnikatelé s již zavedenými firmami. Jedním z příkladů, proč zkušení podnikatelé sestavují podnikatelský plán, je snaha o získání dotací na rozvoj jejich podnikání. V tomto případě potom musíme klást důraz na jeho charakter a upravit ho tak, aby odpovídal požadavkům poskytovatele dotací. Ten bude brát zřetel především na cíl a přínos plánu v oblasti, na kterou jsou dotace zaměřeny. Podnikatelský plán se bude s největší pravděpodobností u jednotlivých podnikatelských aktivit lišit. Rozdíly lze hledat v délce, v obsahu, ve vzhledu, ale také v důrazech na jednotlivé aspekty podnikání (IPODNIKATEL, 2013). Přestože se liší, jsou v mnohém shodné a každý podnikatelský plán by měl obsahovat nejméně tyto údaje:

- a. název podniku,
- b. zakladatelé podniku,
- c. datum (předpokládaného) založení podniku,
- d. podnikatelskou myšlenku,
- e. poslání podniku,
- f. účel podnikatelského záměru
- g. a kontaktní údaje (IPODNIKATEL, 2014).

2.5 Důvody zahájení podnikatelské činnosti

Důvody zahájení podnikatelské činnosti bývají rozmanité. Každý z nás může mít jiný důvod pro podnikání, a tím se potom řadíme do určité „skupiny“ podnikatelů. V následujících řádcích si uvedeme typické důvody pro zahájení podnikatelské činnosti. Sebezáchovný přístup k podnikání představuje určitou skupinu nezaměstnaných lidí či lidí ohrožených v zaměstnání. Tato skupina lidí považuje zahájení podnikatelské činnosti za poslední naději tzv. sebezáchovy. Ve většině případů tato skupina potenciálních podnikatelů není vybavena vzděláním ani kapitálem, který je potřebný pro konkrétní podnikatelskou činnost. Tzv. romantický přístup k podnikání se vztahuje na začínající podnikatele, které lze označit za nadšence pro určitou činnost. Nicméně tento přístup se vztahuje také na mladé lidi. Jde o situaci, kdy na základě jednostranných informací začínají realizovat svou podnikatelskou činnost, a toto může vést k velkým očekáváním. Podnikatelé, kteří mají řadu nápadů či myšlenek se nazývají podnikatelé rozséváči. Tento typ podnikatelů často nebere v potaz kalkulaci, vedení účetní evidence a další aspekty podnikání. V případě, že se nápad nedaří realizovat, přichází s novým nápadem. Podnikání zkusmo označuje takové podnikání, kdy ve většině případů jde o podnikání

s pracovním poměrem. Pod tímto typem podnikání si můžeme představit například příležitostný prodej kosmetiky či provozování drobných služeb. Důvody k tomuto typu podnikání mohou být různé, nicméně podle mého názoru je hlavním důvodem zvýšení osobních příjmů. Za rentiérské podnikání se považuje běžné „podnikání“ vlastníků nemovitostí, kteří získali určitou nemovitost a mají tak pravidelný příjem z jejího pronájmu. V tomto případě nemusí mít podnikatel ani investici či zájem podnikat. Několik podnikatelů, kteří zahájili podnikatelskou činnost nebo se stali úspěšnými podnikateli, se nachází v pozici tzv. vyslanců. Jde o podnikatele, kteří jsou obchodními zástupci tuzemských, ale především zahraničních firem a takto postupem času získávají pozice na místních, regionálních či celosvětových trzích. Velmi malá část podnikatelů dokáže nastavit vysoký standard zboží či služeb a nadále je buďto rozvíjet nebo alespoň udržovat. Mohou to být například právníci, lékaři nebo návrháři. Většinou takto začínají realizovat svou podnikatelskou činnost zaměstnanci špičkových firem, kteří se rozhodnout své know-how rozvíjet privátně, a proto opouštějí své dosavadní zaměstnání (Veber, Srpová a kolektiv, 2012). Důvodem pro zahájení podnikatelské činnosti může být také časová flexibilita, kdy se stáváme pánem svého času a můžeme si svou pracovní dobu organizovat podle svých představ. Tento důvod se stal typickým také například pro maminky na mateřské dovolené, protože s malým dítětem by si jen těžko našli práci. Mohli bychom definovat několik dalších důvodů pro podnikání, jelikož jich existuje celá řada. Můžeme si ještě uvést samostatnost a nezávislost, vyšší příjmy než zaměstnanci apod. (PODNIKATEL, 2015). Nicméně vedle legálních forem podnikání se vyskytují také nelegální podnikatelské aktivity (viz kapitola 2.1), mezi které můžeme zařadit například provozování podnikatelské činnosti bez příslušného oprávnění, prodej drog, provozování prostituce, nedodržování některých předpisů (bezpečnostní, hygienické aj.), prodej kradeného zboží apod. (Veber, Srpová a kolektiv, 2012).

2.6 Bariéry podnikání

Rozlišujeme interní a externí bariéry, přičemž interní jsou představovány faktory tykající se samotného podnikatele, zatímco externí bariéry jsou nezávislé na podnikateli. Interní bariéry způsobují tři hlavní důvody, a to takové, že člověk nechce, neumí či nemůže podnikat. Jestliže člověk nechce podnikat, může mu chybět motiv k zahájení podnikatelské činnosti a tak lze předpokládat, že je spokojený ve svém dosavadním zaměstnání, dále může mít obavy z možných rizik, přičemž nemusí mít dostatek sebedůvěry nebo mu v tom můžou bránit osobní vlastnosti, tedy nedostatek cílevědomosti, nechuť řídit lidi, řešit konflikty apod. V případě, že člověk neumí podnikat, můžeme uvažovat, že takové osobě chybí myšlenka či nápad,

nedostatečně využívá příležitostí, nezná základní požadavky související s podnikáním či nemusí mít dostatečné předpoklady vhodné pro podnikatelskou činnost. Jestliže nastane situace, že člověk nemůže podnikat, tak je velice pravděpodobné, že nedisponuje potřebnými zdroji, vhodnými prostory či postrádá podporu svého relevantního okolí, jako například rodiny apod. Externí bariéry, tedy bariéry, jak je již zmíněno výše, které se netýkají samotného podnikatele, mohou být představovány právním prostředím (zákon o živnostenském podnikání ekologické požadavky, ochrana při práci apod.), ekonomickým prostředím (účetní, daňové, celní aj.), podnikatelskou infrastrukturou (vzdělávací, bankovní, pojišťovací apod.) a veřejným míněním, pod kterým si lze představit například názory na podnikatele apod. (Veber, Srpová a kolektiv, 2012).

2.7 Úspěšnost podnikání

Aby byl podnikatel úspěšný ve své činnosti, je potřeba, aby jeho činnost vykazovala několik typických rysů představujících hnací sílu úspěšného rozvoje firmy. Je důležité, aby každý podnikatel byl vytrvalý, neboť samotné podnikání je dlouhodobá činnost a výsledky této činnosti se neprojevují okamžitě, ale až po určité době. V případě jakéhokoliv neúspěchu by měl být podnikatel vytrvalý a brát si z těchto nezdaru poučení. Základem úspěšného podnikání je také sebedůvěra podnikatele. Je zřejmé, že sebedůvěru podnikatele posilují dílčí úspěchy jeho činnosti, ale sebedůvěru si lze získat také zjišťováním informací a pečlivou přípravou pro jeho jednání či rozhodnutí. Součástí každého podnikání je odpovědnost podnikatele. V tomto případě nehovoříme pouze o právním ručení, ale o několika dalších aspektech morální odpovědnosti. Podnikatelé musí odpovídat za své závazky dodavatelům, za dodržení smluvních podmínek svým zákazníkům, za placení daní apod. Jestliže bude podnikatel přistupovat k dílčím aspektům nezodpovědně, projeví se to v jeho podnikání a především ve výsledcích jeho podnikání. Může tak ztratit své dodavatele, zákazníky, ale i zaměstnance. Mohou mu být také uděleny sankce státních institucí apod. Jak už bylo naznačeno výše, informativnost podnikatele je důležitá. Podnikatel musí mít předpoklady jak vrozené, tak získané, a to například vzděláním, různými zkušenostmi, praxí apod. Podnikatel by měl tak získávat informaci o svých (potenciálních) zákaznících, konkurenci, dodavatelích, situaci na trhu, ekonomických aspektech apod. Podnikatel by měl mít vlastnost iniciativního chování. Tedy by měl jednat dříve, než ho situace donutí. Pokud podnikatel jedná až v případě nějaké události, je to pro něho poměrně jednodušší, neboť je to především méně rizikové a pohodlné, nicméně ne vždy to může přinést žádoucí efekty. Každý podnikatel by měl využívat své přednosti a dovednosti. Využíváním jeho předpokladů se jeho podnikání může rychleji

rozvíjet a růst. Nepřetržitě by měl sledovat vývoj jeho okolí a zkoumat, jestli jeho podnikání neznamena příležitost. Každý podnikatel by neměl pro svou úspěšnost v podnikání zapomenout na tři podstatné prvky, a to cenu, čas a kvalitu. Zákazníky nejenže může oslovovat nižší cenou na trhu, ale také vyšší kvalitou výrobku a pružným reagováním na změny poptávky. Dále bychom si mohli uvést rysy, jako úsilí o úspěch, racionální chování či respektování okolí reality. Výše uvedené rysy úspěšného podnikatele či podnikatelské činnosti jsou nezbytné pro jejich rozvoj a růst. Kdyby postrádali například vytrvalost, jen těžko předpokládat, že by podnikatel dosáhl předpokládaného úspěchu a pravděpodobně by došlo k ukončení jeho činnosti. Nebo kdyby například postrádal odpovědnost, tak s největší pravděpodobností by se brzy dostal do různých potíží a mohlo by to dospět ke ztrátě zákazníků, dodavatelů či vysokým sankcím apod. (Veber, Srpová a kolektiv, 2012).

2.8 Malé a střední podniky

MSP hráli v evropském hospodářství významnou roli a byly považovány za hlavní zdroj dovedností, inovací a také zaměstnanosti (Evropská komise, 2006). Ani dnes tomu není jinak a jsou označovány páteří ekonomiky. Právě tyto podniky jsou schopné se přizpůsobit změnám, které postihují veškeré firmy i státy v turbulentním prostředí. (Vojík, 2010). V Evropské unii roku 2015 jejich počet činil 99, 83 % a ve stejném roce podíl zaměstnaných osob MSP na celkovém počtu zaměstnanců byl 58, 90 % (MPO, 2016).

Rozlišujeme mikropodniky, malé a střední podniky. Abychom mohli zařadit podniky do příslušné kategorie, musíme znát počet zaměstnanců, roční obrat nebo bilanční sumu roční rozvahy. Do kategorie MSP řadíme (viz tabulka 2.1) podniky, které zaměstnávají méně než 250 zaměstnanců, jejichž roční obrat nepřesahuje 50 miliónu eur nebo bilanční suma roční rozvahy není vyšší než 43 miliónu eur. Za velké podniky jsou potom považovány podniky, které nesplňují tyto kritéria (Synek, Kislingerová a kol., 2015).

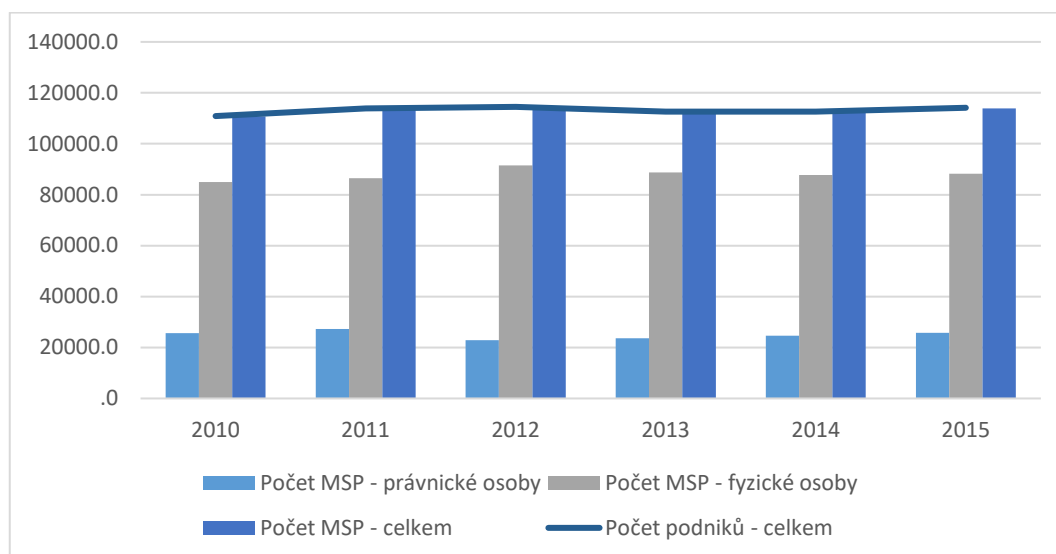
Tabulka 2.1 Třídění podniků v Evropské unii

Kategorie podniků	Počet zaměstnanců	Roční obrat	nebo	Rozvaha
Střední	< 250	≤ € 50 mil.		≤ € 43 mil.
Malý	< 50	≤ € 10 mil.		≤ € 10 mil.
Mikro podnik	< 10	≤ € 2 mil.		≤ € 2 mil.

Zdroj: příloha I nařízení komise (ES) č. 800/2008

Jak už bylo naznačeno výše, MSP představují podstatný segment národního hospodářství. To už vyplývá ze samotných statistických dat. V následujícím grafu 2.1 si znázorníme vývoj aktivních subjektů v letech 2010-2015 na příkladu země České republiky.

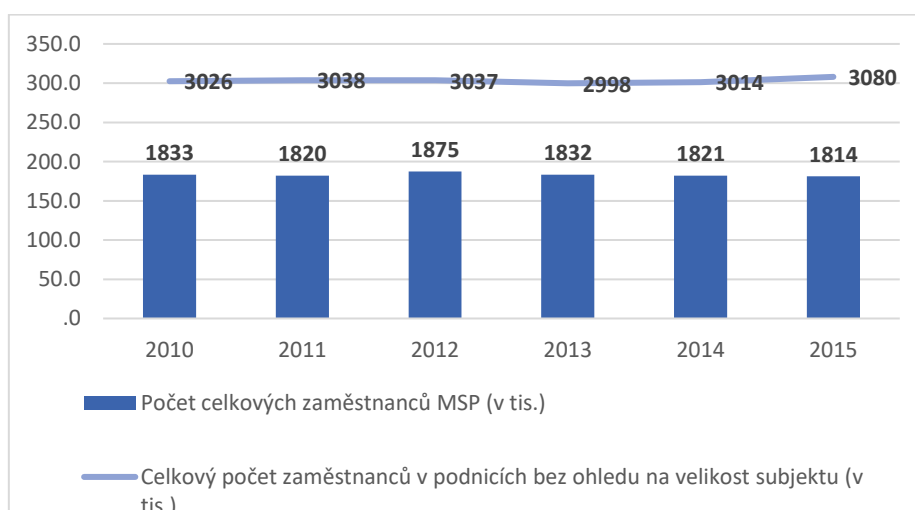
Graf 2.1 Vývoj aktivních subjektů v letech 2010 – 2015 na příkladu České republiky



Zdroj: MPO, 2015 (vlastní zpracování)

Z grafu 2.1 lze vyčíst, že počet všech MSP je za sledované období téměř konstantní. V roce 2012 byl počet MSP i celkový počet všech firem nejvyšší a přesahoval hranici 1, 14 mil. Naopak nejmenší počet byl zaznamenán v roce 2010, kde se počet všech MSP i celkový počet všech firem pohyboval na úrovni 1, 1 mil. Na první pohled je také patrné, že počet fyzických osob je skoro až čtyřikrát vyšší než počet právnických osob. MSP jsou, jak již bylo uvedeno výše, mimo jiné také hlavním zdrojem zaměstnanosti. A abychom si tuhle skutečnost potvrdili, tak v následujícím grafu 2.2 je zobrazen vývoj počtu zaměstnanců v období 2010 – 2015.

Graf 2.2 Vývoj počtu zaměstnanců malých a středních podniků v období 2010 – 2015



Zdroj: MPO, 2015 (Vlastní zpracování)

Lze z grafu 2.2 vyčíst, že počet zaměstnanců MSP je stále nad 1,8 milionů z celkových 3 milionů, což činí téměř 2/3. Za sledované období největší počet zaměstnanců MSP byl zaznamenán v roce 2012, kdy počet činil celkem 1, 875 mil., nicméně celkový počet zaměstnanců byl největší v roce 2015 s hodnotou 3, 08 mil.

Tyto podniky mají mnohdy problémy se získáváním kapitálů či úvěrů a to zejména na samotném začátku zahájení jejich činnosti. Lze tak předpokládat i omezený přístup k různým technologiím či inovacím. Právě z těchto důvodů klade Evropská komise důraz na jejich podporu a to zejména v oblasti hospodářského růstu, vytváření pracovních příležitostí a také na hospodářskou a sociální soudržnost (Evropská komise, 2006).

3 Zahájení podnikatelské činnosti a podpora podnikání v Evropské unii

Tato kapitola je věnována zahájení podnikatelské činnosti, což je proces zahrnující řadu rozhodnutí i realizaci několika formálních procedur. V následujících řádcích si tedy poukážeme na ty nejdůležitější z nich a také budeme si definovat podporu podnikání.

3.1 Živnostenské podnikání na příkladu České republiky

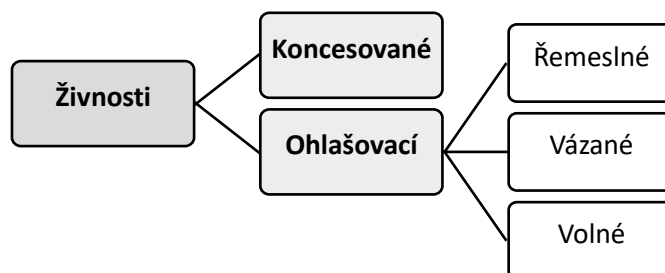
Dle zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání se živností rozumí „*soustavná činnost provozována samostatně, vlastním jménem a na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených živnostenským zákonem*“. Pro přiblížení a lepší pochopení této definice, budeme krátce definovat její jednotlivé pojmové znaky. Soustavnosti se rozumí sledování, zda podnikatel vykonává podnikatelskou činnost s určitou periodicitou opakování, nicméně není nutné, aby tuto činnost vykonával každý den. Lze brát i v úvahu sezónní aktivitu. Samostatnost znamená, že se podnikatel rozhoduje samostatně a není tak nikým veden ani řízen. Vlastním jménem se rozumí úkony, které podnikatel koná pod vlastním jménem neboli pod svou obchodní firmou. Každý podnikatel si nese odpovědnost za své rozhodnutí a odpovídá za podnikatelskou činnost včetně škod, rizik apod. Tímto se rozumí podnikání na vlastní odpovědnost. Za účelem dosažení zisku znamená pouze to, že podnikatelská činnost je vykonávána s cílem dosáhnout zisk. Nicméně podnikatel zisku dosáhnout nemusí a to v případě, kdy se bude nacházet ve ztrátě. A za podmínek stanovených zákonem se rozumí, že činnost je živnostenská, pokud je prováděna činnost, upravená jako živnost v živnostenském zákoně. Tento zákon rovněž upravuje podnikatelské aktivity, které živnosti nejsou. Výše uvedený zákon za živnost nepovažuje:

- činnosti, které jsou podle zvláštních předpisů vykonávány státem či jím určenou právnickou osobou;
- využívání výsledků tvůrčí duševní činnosti, které jsou chráněny zvláštními zákony, jejich původci či autory;
- výkon kolektivní správy práva autorského a práv souvisejících s právem autorským podle zvláštních předpisů;
- restaurování kulturních památek či jejich částí, které jsou považovány za díla výtvarných umění nebo umělecké práce;
- provádění archeologických výzkumů.

Za živnost se dále nepovažují činnosti fyzických osob, které jsou realizovány podle zvláštních zákonů. Zde můžeme řadit lékaře, lékárníky, zubní lékaře, veterinární lékaře,

advokáty, notáře, tlumočníky, daňové poradce a další (Salachová, 2012). Rozlišujeme dva druhy živnosti, a to koncesovanou a ohlašovací.

Obrázek 3.1 Dělení živností dle živnostenského zákona



Zdroj: Koráb, Mihalisko, Vaškovičová, 2008

Živnost koncesovanou, jak již napovídá samotný název (koncese), lze provádět pouze se státním povolením. Pro tento typ živnosti je důležité prokázat svou odbornou způsobilost, nicméně jsou případy, kdy je důležité splnit i další podmínky. Získání této živnosti je většinou velmi složité a oproti živnosti ohlašovací je žádoucí souhlas státního orgánu. Tento druh živnosti je možné získat například v oblasti silniční motorové dopravy, provozování pohřební služby, cestovní kanceláře, střelnice, ostrahy majetku a osob apod. U živnosti ohlašovací není žádoucí povolení. Tento typ živnosti dělíme do třech kategorií, a to živnosti volné, vázané a řemeslné. U živnosti volné není nutná odborná způsobilost k provozování živnosti. Zatímco živnosti vázané a řemeslné jsou podmíněny odbornou způsobilostí (Kolářová, 2013). U živnosti volné je nutné nahlásit pouze obor činnosti, kterou chce podnikatel vykonávat. Veškeré činnosti, které jsou nazývány živnosti volnou, jsou obsaženy v příloze živnostenského zákona, kterou vydala vláda v roce 2000 (Koráb, Mihalisko, Vaškovičová, 2008). Seznam živnosti volných se skládá celkem ze 125 oborů živnosti včetně jejich vymezení. Řadíme zde, jak definuje nařízení vlády č. 140/2000 Sb, například:

- poskytování služeb pro zemědělství a zahradnictví,
- výrobu chemických látek a chemických přípravků,
- výrobu chemických vláken,
- zprostředkování obchodu a služeb,
- realitní činnost,
- pronájem a půjčování věcí movitých,
- výuku jazyků,
- reklamní činnost a marketing aj. (MPO, 2000).

Osoba může provozovat více živností v případě, že má pro každou z nich živnostenské oprávnění. Nicméně nesmíme opomenout skutečnost, že velké množství činností zapsaných

v živnostenském rejstříku, nezpůsobují zcela dobrý dojem a rovněž musíme brát v úvahu, že činnosti zapsané v živnostenském rejstříku vytvářejí určitou image podnikatele či firmy.

Živnost nemůže být provozována každým, a proto si v následujících řádcích poukážeme na případy, kdy živnost provozována být nemůže. Živnostenské podnikání nemůže provozovat fyzická či právnická osoba, na jejíž majetek byl vyhlášen konkurz a soud rozhodl, že činnost podniku musí být ukončena. Živnost nemůže provádět, dle § 8 zákona č. 455/1991 Sb., fyzická či právnická osoba po dobu tří let od právní moci rozhodnutí o zamítnutí insolvenčního návrhu z důvodu, že majetek dlužníka nebude postačovat k úhradě nákladu insolvenčního řízení. Dále dle zákona živnost nemůže být provozována fyzickou či právnickou osobou po dobu tří let od právní moci rozhodnutí o zrušení konkursu proto, že majetek dlužníka nepostačuje pro uspokojování věřitelů a v případě, že byl konkurs zrušen z jiného důvodu, tak překážka provozování živnosti uvedená odpadá právní moci rozhodnutí o zrušení konkursu. Nelze ani podnikat, jestliže soud vyslovil zákaz činnosti. Jak § 58 zákona č. 455/1991 Sb. definuje, živnost nemůže být provozována v případě, že živnostenský úřad zruší živnostenské oprávnění či pozastaví provozování živnosti z důvodu, že podnikatel porušil či stále porušuje podmínky rozhodnutí o udělení koncese, dále nemůže být provozována, kdy zahraniční fyzická osoba, jejíž provozování živnosti na území České republiky je vázáno na povolení k pobytu, a přesto tuto podmínku nesplňuje, kdy živnostenský úřad zruší živnostenské oprávnění, protože podnikatel nesplňoval závazky vůči státu nebo neprovozoval živnost po dobu delší než čtyři roky. Toto neplatí v případě, že živnost byla přerušena.

Na závěr této subkapitoly se budeme věnovat ohlášení živnosti, jelikož to je u fyzické a právnické osoby odlišné, budeme si definovat postup u jednotlivých právních forem zvlášť. Fyzická osoba, která chce provádět živnost, musí své rozhodnutí sdělit živnostenskému úřadu. V okamžiku ohlášení nabývá osobě právo provozovat živnost. V případě, že se jedná o první ohlášení, podnikatel zpravidla nevstupuje do obchodních vztahů před přidělením identifikačního čísla, které je nutné pro registraci na příslušných úřadech, ale také pro identifikaci podnikatele na obchodních listinách. Ohlášení živnosti se provádí prostřednictvím jednotného registračního formuláře, pomocí něhož lze učinit registraci vůči živnostenskému úřadu, finančnímu úřadu, České správě sociálního zabezpečení, úřadu práce a zdravotní pojišťovně. Za právnickou osobu živnost ohlašuje statutární orgán, prokurista či zmocněnec na základě plné moci. K ohlášení je potřeba, aby předložil doklad o založení či vzniku podniku, doklad, který prokazuje právní užívání prostor, dále doklady, které prokazují odbornou způsobilost a to pouze v případě, je-li vyžadována, prohlášení odpovědného zástupce, že souhlasí s ustanovením do funkce, v případě, že je ustanoven a doklad o zaplacení správního

poplatku. Jestliže má ohlášení všechny náležitosti, tak živnostenský úřad provede zápis do živnostenského rejstříku v horizontu pěti dní. Pokud nastane situace, že ohlášení obsahuje nedostatky, vyzve živnostenský úřad ohlašovatele k jejich odstranění a stanoví lhůtu, která by měla být nejméně 15 dní. Společnosti vzniká oprávnění okamžikem zápisu do obchodního rejstříku (Kolářová 2013).

3.2 Právní formy podnikatelské činnosti na příkladu České republiky

Již na samotném začátku je důležité zvolit vhodnou formu podnikatelské činnosti, ale také obchodní název, pod kterým bude činnost realizována. Nicméně pokud si budeme chtít později změnit právní formu podnikání, lze tak učinit, ale přináší to s sebou další náklady i komplikace. Obchodní zákoník rozlišuje dvě právní formy podnikání, a to podnikání fyzických osob a podnikání právnických osob (Veber, Srpová a kolektiv, 2012).

Podnikání fyzických osob je nejčastější formou podnikání. Jde o osoby, které podnikají na základě živnostenského nebo jiného oprávnění, osoby zapsané v obchodním rejstříku či zemědělce zapsané v evidenci. Rovněž je jednodušší například stanovení daňového základu než u právnických osob. V případě, že se fyzická osoba rozhodne spolupracovat s jinou fyzickou osobou v rovnocenném vztahu, může se tak vytvořit sdružení podnikatelů. Sdružení podnikatelů nemá právní subjektivitu a nevstupuje ani do závazkových vztahů a tedy se nemusí nikde ohlašovat či registrovat. Výhodou těchto sdružení je například spojení podnikatelů bez založení obchodní firmy, naopak za příklad nevýhody můžeme zmínit ručení jednotlivých účastníků celým svým majetkem.

Podnikání právnických osob jako osob samostatně výdělečně činných (OSVČ) je spojeno s podnikáním osob ve formě obchodních společností. Ve své podstatě se jedná o uměle vytvořený subjekt, který je zapsán v obchodním rejstříku. Než založíme vlastní společnost, měli bychom si položit několik základních otázek, a to otázky týkající se předmětu podnikání, počtu společníků, osob oprávněných jednat jménem společnosti, osob odpovědné zástupcem, obchodní firmy a jejího sídla a také vkladu společnosti. Obchodní společnost je společnost založená na podnikání právnické osoby (Kolářová, 2013). Dle zákona o obchodních korporacích rozlišujeme:

- osobní společnosti,
- kapitálové společnosti,
- a družstva.

3.2.1 Osobní společnosti

Hlavním znakem osobních společností je osobní účast společníků, tedy fyzických či právnických osob a společníkům je dle zákona předepsáno osobní neboli neomezené ručení⁶. Tento typ společnosti povinně nevytváří základní kapitál⁷, nicméně dohodou zakladatelů v rámci společné smlouvy lze základní kapitál vytvořit. Povinné nejsou ani počáteční vklady do společnosti (Salachová, 2012). Do této kategorie společností, jak uvádí Veber, Srpová a kolektiv (2012), řadíme:

- veřejnou obchodní společnost (ve zkratce veř. obch. spol. nebo v. o. s.),
- komanditní společnost (ve zkratce kom. spol. nebo k. s.)

Veřejná obchodní společnost je dle § 95 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích definována, jako „*společnost alespoň dvou osob, které se účastní na jejím podnikání nebo správě jejího majetku a ručí za její dluhy společně a nerozdílně*“. Z důvodu, že se jedná o obchodní korporaci nejméně dvou osob, řadíme veřejnou obchodní společnost mezi právnické osoby korporačního typu a současně se jedná o představitele obchodních společností (Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017). Název této společnosti musí obsahovat název „veřejná obchodní společnost“, nicméně je možné jej nahradit zkratkou „veř. obch. spol.“ či „v. o. s.“. V případě, že název firmy obsahuje jméno alespoň jednoho ze společníků, je postačující dodatek „a spol.“ (IPODNIKATEL, 2013). Na veřejnou obchodní společnost dopadá:

- speciální ustanovení o veřejné obchodní společnosti (§ 95 až 117 ZOK),
- obecná ustanovení o obchodních korporacích (§ 1 až 94 ZOK),
- obecná ustanovení o korporacích (§ 210 až 213 ObčZ),
- a obecná ustanovení o právnických osobách (§ 118 až 209 ObčZ).

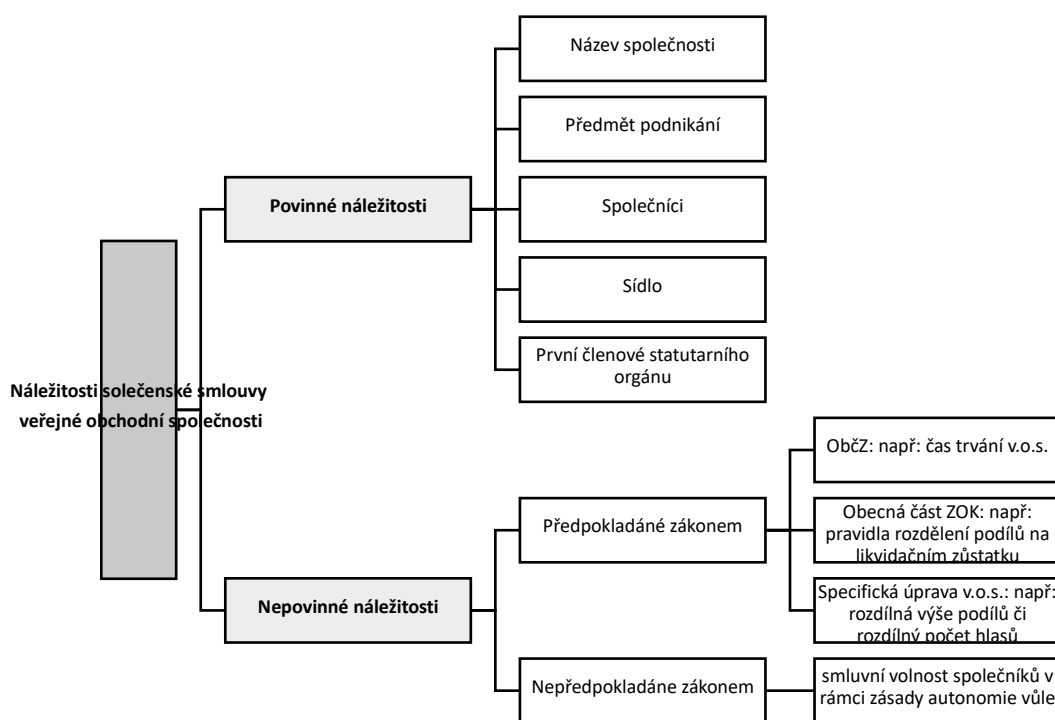
Veřejná obchodní společnost se zakládá společenskou smlouvou v písemné formě, přičemž poté jsou podpisy zakladatelů úředně ověřeny. V případě, že smlouva neobsahuje pozdější okamžik její účinnosti, nabývá založení veřejné obchodní společnosti účinnosti podpisem posledního ze zakladatelů. Společníkem může být právnická i fyzická osoba, přičemž se nebere zřetel na státní příslušnost. Společnost vzniká zápisem do obchodního rejstříku. Návrh na zápis je nutno podat do šesti měsíců ode dne založení společnosti a to všemi společníky. Společenskou smlouvu lze považovat za dokument, na základě kterého

⁶ Neomezeným ručením rozumíme ručení, kdy v případě neschopnosti dostat svým závazkům společnost ručí veškerým svým majetkem (Salachová, 2012).

⁷ Dle § 30 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích „Základní kapitál obchodní korporace je souhrn všech vkladů“.

si společníci již při založení společnosti stanoví v mezích kogentních ustanovení zákona vzájemná práva a povinnosti. Společenská smlouva musí zpravidla obsahovat název společnosti, předmět podnikání či údaj, že byla založena za účelem správy vlastního majetku, jména společníků, sídlo společnosti a členy prvního statutárního orgánu. Smlouva může obsahovat také nepovinné záležitosti. Následující obrázek 3.2 zobrazuje přehled normativních úprav v.o.s.

Obrázek 3.2 Normativní úpravy veřejné obchodní společnosti z hlediska společenské smlouvy



Zdroj: Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017 (vlastní zpracování)

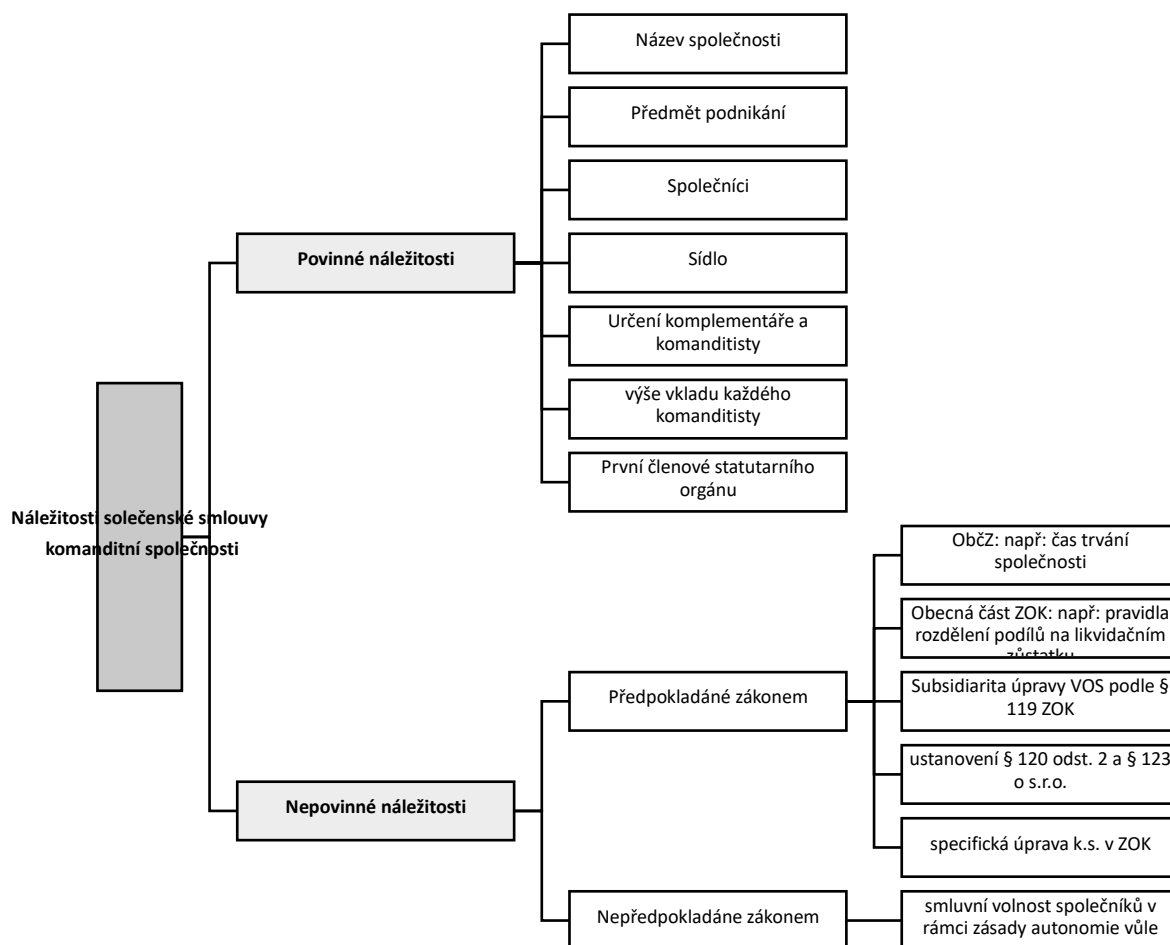
Za společnost je možné jednat již před jejím vznikem a to i přesto, že nemá do svého vzniku právní osobnost. Okamžikem zápisu veřejné obchodní společnosti do obchodního rejstříku vzniká společnosti právní osobnost⁸. Veřejná obchodní společnost může také vzniknout na základě přeměny dle zákona č. 125/2008 Sb., o přeměnách osobních společností a družstev. Za výhodu veřejné obchodní společnosti lze považovat její jednoduché založení, jelikož není povinné sestavovat žádný základní kapitál (Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017).

Komanditní společnost je definována dle § 93 zákona č. 513/1991 Sb. v obchodním zákoníku, jako „společnost, v níž jeden nebo více společníků ručí za závazky společnosti do výše

⁸ Právní osobnosti se rozumí způsobilost mít v mezích právního řádu práva a povinnosti (Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017).

svého nesplaceného vkladu zapsaného v obchodním rejstříku (komanditisté) a jeden nebo více společníků celým svým majetkem (komplementáři)“. Jak již napovídá samotná definice, tento typ společnosti tvoří nejméně dvě osoby, a těmi jsou komandista a komplementář. Komandista ručí za dluhy komanditní společnosti omezeně, zatímco komplementář má neomezené ručení za dluhy společnosti. Tento typ společnosti se značí, jako „komanditní společnost“, zkratkou „kom. spol.“ či „k.s.“. Pro založení komanditní společnosti je potřeba společenská smlouva v písemné formě a následné úřední ověření podpisů všech zakladatelů. Vznik společnosti je dán okamžikem zápisu do obchodního rejstříku. Návrh na zápis založené společnosti do obchodního rejstříku je nutno podat všemi společníky do šesti měsíců ode dne jejího založení. Stejně tak jako u veřejné obchodní společnosti je možné jednat za společnost již před jejím vznikem a okamžikem vzniku společnost nabývá způsobilost v mezích právního řádu práva a povinnosti. Povinnými náležitostmi společenské smlouvy je název společnosti, její předmět podnikání či údaj, že byla založena za účelem správy vlastního majetku, určení společníků, sídlo společnosti, výše vkladu každého komanditisty a určení prvního statutárního orgánu. Smlouva, jako u jiných obchodních korporací, může obsahovat i nepovinné náležitosti, které lze vyčíst z obrázku 3.3.

Obrázek 3.3 Normativní úpravy komanditní společnosti z hlediska společenské smlouvy



Zdroj: Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017 (vlastní zpracování)

Společenskou smlouvu je možné měnit pouze dohodou všech společníků. Je třeba také věnovat zvláštní pozornost podílu jednotlivých společníků, jelikož podíl představuje účast společníka v komanditní společnosti včetně jeho práv a povinností. Podíly komanditistů jsou stanoveny na základě jejich vkladů. Za podíl se v komanditní společnosti nepovažuje cenný papír ani zaknihovaný cenný papír, avšak výjimku tvoří investiční list⁹ (Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017). Na rozdíl od veřejné obchodní společnosti, je dle § 97a zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku komanditista povinen vložit do základního kapitálu vklad, který činí alespoň 5 000 Kč.

3.2.2 Kapitálové společnosti

Na rozdíl od osobních společností jsou kapitálové společnosti založeny na vkladech společníků do majetku společnosti při jejím založení, není nutná osobní účast společníků

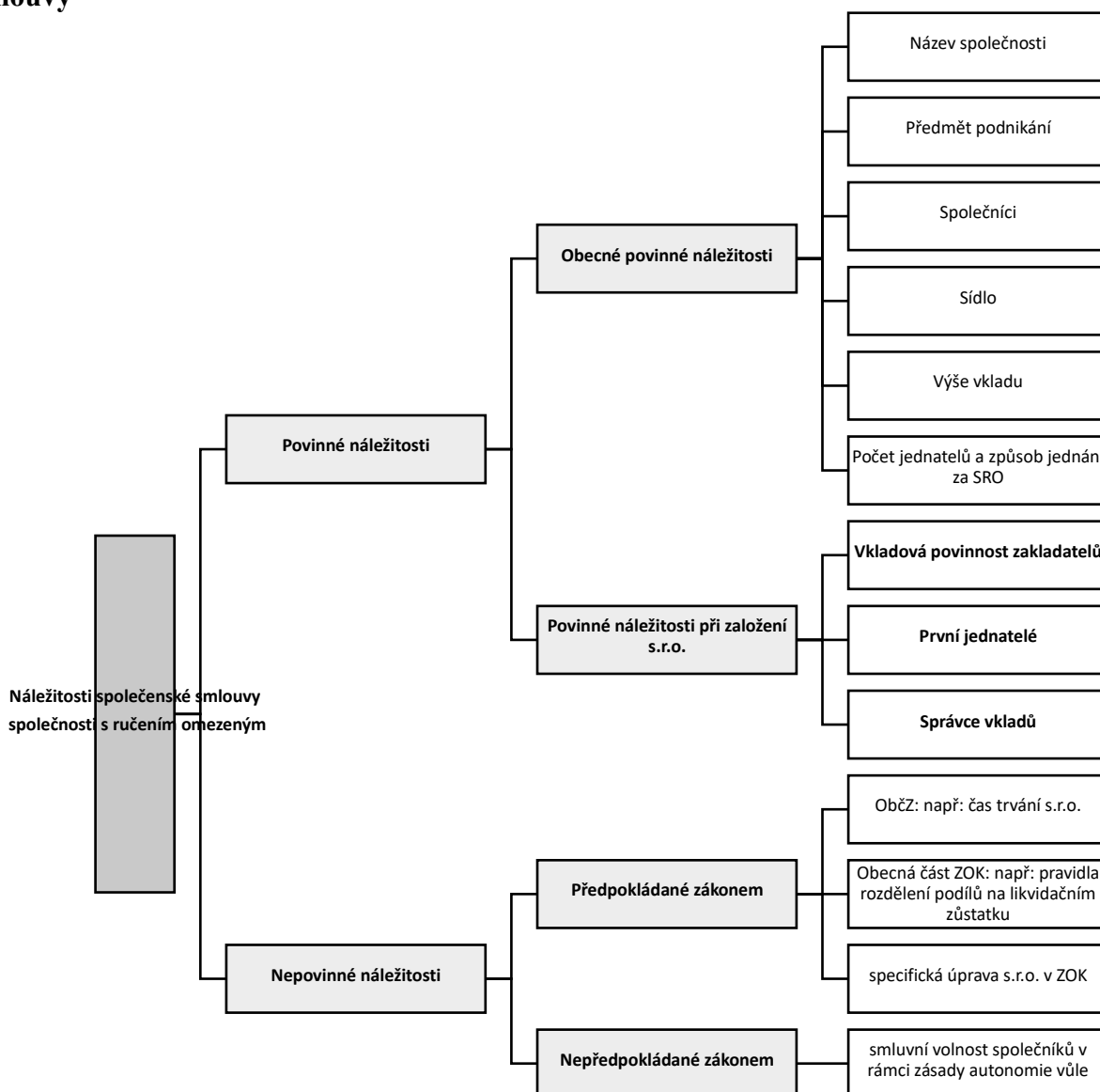
⁹ Investiční list je cenný papír, který představuje podíl komanditisty v KS na investiční listy (Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017).

na podnikání a výše jejich ručení je částečně či zcela omezená (Salachová, 2012). Pod kapitálové společnosti řadíme:

- společnost s ručením omezeným (ve zkratce s. r. o. nebo s. r. o),
- akciová společnost (ve zkratce akc. spol. nebo a. s.).

Společnost s ručením omezeným je dle § 132 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích definována jako „*společnost, za jejíž dluhy ručí společníci společně a nerozdílně do výše, v jaké nesplnili vkladové povinnosti podle stavu zapsaného v obchodním rejstříku v době, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění.*“ Společnost s ručením omezeným je obchodní korporací, kde není určen minimální počet společníků a tudíž může mít už jednoho společníka. Společníci tohoto typu společnosti ručí za její dluhy společně a bez rozdílu do výše, v jaké nesplnili vkladové povinnosti podle stavu zapsaného v obchodním rejstříku v době, kdy byli věřitelem vyzváni k plnění (Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017). Společnost s ručením omezeným se zakládá uzavřením společenské smlouvy ve formě notářského zápisu či zakladatelskou listinou ve formě notářského zápisu a vzniká až okamžikem zápisu do obchodního rejstříku (Filip, Fyrbach, 2016). Společenskou smlouvu lze považovat za právní jednání zakladatelů společnosti s ručením omezeným, které upravuje založení, organizaci společnosti a vzájemné vztahy jejich společníků. U společenské smlouvy rozlišujeme obecné povinné náležitosti a povinné náležitosti při založení společnosti s ručením omezeným. Do obecných povinných náležitostí řadíme firmu s.r.o., předmět podnikání společnosti či předmět činnosti, sídlo společnosti, výše vkladu či vkladů připadající na podíl nebo podíly, výše základního kapitálu a počet jednatelů a způsob jednání za společnost. Povinnými náležitostmi při založení společnosti s ručením omezeným je vkladová povinnost zakladatelů, včetně doby pro její splnění, informací koho zakladatelé určují jednatelem či jednatelem a určení správce vkladů. Dále smlouva může obsahovat nepovinné náležitosti (Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017). Obrázek 3.4 znázorňuje normativní úpravy společnosti s ručením omezeným.

Obrázek 3.4 Normativní úpravy společnosti s ručením omezeným z hlediska společenské smlouvy



Zdroj: Chalupa, Reiterman, Grinc, 2017 (vlastní zpracování)

Průběh založení lze rozdělit do několika bodů, a to:

- uzavření zakladatelského právního jednání,
- získání podnikatelského oprávnění,
- zajištění vkladové povinnosti,
- zápis firmy do obchodního rejstříku,
- a splnění veřejnoprávních ohlašovacích povinností.

Povinnosti společnosti je podat návrh na zápis do obchodního rejstříku do šesti měsíců od založení. Existují dva základní předpoklady pro možnost podání návrhu na zápis do obchodního rejstříku. Za první předpoklad lze považovat získání podnikatelského oprávnění v případě, že je společnost založena pro účel podnikání a druhým předpokladem je splacení

vkladů v rozsahu stanoveném zakladatelským právním jednáním, ovšem minimálně 30 % peněžitého vkladu a celého emisního ážia a vnesení všech nepeněžních vkladů (Filip, Fyrbach, 2016). Dle § 142 zákona č. 90/1012 Sb., o obchodních korporacích je výše vkladu alespoň 1 Kč, pokud společenská smlouva nestanoví jinak.

Akciová společnost je dle § 154 zákona č. 513/1991 Sb., definována, jako „*společnost, jejíž základní kapitál je rozvržen na určitý počet akcií o určité jmenovité hodnotě. Společnost odpovídá za porušení svých závazků celým svým majetkem. Akcionář neručí za závazky společnosti*“. Podnik, který je akciovou společností musí mít v názvu obsaženo buďto „akciová společnost“, zkratku „akc. spol.“ nebo „a.s.“. Akcii lze chápat, jak uvádí Dvořák (2016), jako cenný papír, s nímž jsou spojeny práva akcionáře jakožto člena akciové společnosti na jejím řízení, zisku a rovněž likvidačním zůstatku při zrušení společnosti s likvidací. Veškeré jmenovité nebo účetní hodnoty podniku emitovaných akcií se musí zpravidla rovnat základnímu kapitálu. Je tedy nepřípustné, aby nějaká část základního kapitálu zůstala nerozvržena na akcie. Výše základního kapitálu akciové společnosti činí alespoň 2 000 000 Kč či 80 000 EUR. Akciová společnost rovněž, jako ostatní obchodní korporace, zaniká výmazem z obchodního rejstříku (Dvořák, 2016).

3.2.3 Družstva

Družstvo lze chápat jako společnost s neomezeným počtem osob, nejméně však musí mít pět členů v případě, že členy nejsou alespoň dvě právnické osoby. Družstvo se zakládá za účelem podnikání či zajišťování hospodářských, sociálních a jiných potřeb členů. Název podniku musí obsahovat pojem „družstvo“ a rovněž musí zajistit obecné podmínky. Společnost, která je družstvem, je právnickou osobou a za své závazky ručí veškerým svým majetkem. Základní kapitál je tvořen vklady svých členů, avšak nejméně musí činit 50 000 Kč. Výhodou družstva je stálá otevřenost pro další členy, možnost založení družstva i za jiným účelem než podnikání a především fakt, že členové družstva neručí za jeho závazky. Naopak za nevýhodu lze považovat stanovený nejmenší počet členů a zákaz konkurence. Družstvo zaniká výmazem z obchodního rejstříku a k jeho zrušení může dojít v případě usnesení schůze, rozhodnutím soudu nebo uplynutím stanovené doby, pro kterou bylo družstvo zřízeno (Kolářová, 2013).

3.2.4 Komparace obchodních společností na příkladu v České republice

Jednotlivé typy právních forem podnikání se v mnohém liší, jako například v minimálním počtu společníků, ručení společníků, minimální výši základního kapitálu či v tom, kdo je považován za statutární orgán. Pomocí těchto odlišných znaků je sestavena

následující tabulka 3.1, která znázorňuje rozdíly jednotlivých typů obchodních společností, které byly výše definovány.

Tabulka 3.1 Komparace jednotlivých typů společností

	Minimální počet společníků	Ručení společníků	Minimální základní kapitál	Statutární orgán
Veřejná obchodní společnost	2	Každý plně	Ne	Společníci
Komanditní společnost	1 komandista, 1 komplementář	Komandista do splacení, komplementář plně	Komandista 5 000 Kč	komplementáři
Společnost s ručením omezeným	1	Do splacení	200 000 Kč	Jednatelé
Akciová společnost	1	Ne	20 000 000 Kč s veřejnou nabídkou, 2 000 000 Kč bez veřejné nabídky	Představenstvo
Družstvo	5 fyzických osob, 2 právnícké osoby	Ne	50 000 Kč	Představenstvo

Zdroj: Kolářová, 2013

3.3 Koupě stávajícího podniku

Podnikatelskou činnost lze také vykonávat zakoupením již stávajícího podniku. Jako ostatní formy podnikatelské činnosti má i tato činnost své světlé i stinné stránky. Za výhodu můžeme jednoznačně považovat fakt, že potencionální zájemce o podnik přebírá při jeho koupi veškeré jeho aktivity, což znamená, že má k dispozici již zavedený výrobek, distribuční kanály apod. Nevýhodou může být například to, že investor při koupi podniku může přebrat i jeho závazky. V případě, že se potencionální zájemce rozhodne podnik koupit, je třeba ho analyzovat a to jak po stránce hmotných aktiv, tak po stránce aktiv nehmotných. Do hmotných aktiv řadíme například budovy, nábytek, pozemky, zařízení či auta a naopak do nehmotných aktiv lze zařadit goodwill, zaměstnance či reputaci (Koráb, Mihalisko, Vaškovičová, 2008).

3.4 Založení podniku na základě franchisingu

Další možností, jak vykonávat podnikatelskou činnost je založení podniku na základě franchisingu. V podstatě jde o typ podnikání, kterého může podnikatel využít v případě, že nemá vlastní podnikatelský nápad, který by mohl uplatnit na trhu. Tato metoda podnikání je nejdynamičtější způsobem prodeje zboží a služeb od druhé poloviny 20. století. Franchising znamená odbytový systém, kdy podnikatel vyhledává samostatné podnikatele s vlastním kapitálem, kteří nabízejí jeho zboží či služby. Franchisový souhrn pak znamená soubor práv, povinností a jejich plnění v daném souboru (Vojík, 2010). Příjemce franchise má oprávnění podnikat pod značkou poskytovatele franchise nebo jeho jménem. Jako příklady známé franšizy si můžeme uvést například McDonald, KFC, Shell, Electro World či Yves Rocher. Franchising není vhodný pro každého a tak je třeba si uvědomit, že tato metoda prodeje zboží či služeb není vhodná pro pasivní osoby, vyžaduje velké úsilí v mnoha oblastech, obsahuje pravidelnou platbu za licenci a systém pravidelných variabilních plateb vztažených většinou k výši vyprodukovaného zisku a také je zde potřeba se přizpůsobit pravidlům podniku. V následující tabulce jsou znázorněny výhody a nevýhody poskytovatele a nabyvatele franchise (Koráb, Mihalisko, Vaškovičová, 2008).

Tabulka 3.2 Výhody a nevýhody poskytovatele a nabyvatele franchise

Poskytovatel		Nabyvatel	
Výhody	Nevýhody	Výhody	Nevýhody
Vyšší zisk	Kontroly příjemců	Známý výrobek či služba	Občasná pozice zaměstnance pro příjemce
Nenáročnost na kapitál	Možnost nedůvěry mezi příjemcem a poskytovatelem	Získání obchodních příležitostí	Vysoké vstupní poplatky
Rychlý rozvoj firmy	Možnost, že se příjemce nebude chtít podílet na nákladech	Možnost získání finanční pomoci	Dodržování licenčních podmínek
Bez odpovědnosti za aktiva	Neochota zveřejňování příjmu příjemcem	Nižší náklady na propagaci	Povinnost dělby zisku

Zdroj: Koráb, Mihalisko, Vaškovičová, 2008

3.5 Podpora podnikání v Evropské unii

V této subkapitole si poukážeme na možnosti podpory podnikání a jejich využití. Podpora podnikání představuje soubor nástrojů představující příležitost pro podnikatele

se zlepšit v jejich činnosti. Podpora je poskytována pomocí institucí, agentur, organizací apod. Podpora podnikání je například v České republice zejména v kompetenci ministerstva průmyslu a obchodu (Malach, 2005).

3.5.1 Dokumenty pro rozvoj podnikání v Evropské unii

V následujících řádcích si zmíníme hlavní dokumenty Evropské unie pro rozvoj podnikání. Za hlavní dokumenty považujeme Lisabonskou strategii, později strategii Evropa 2020 a Evropskou chartu pro malé podniky.

Evropská rada roku 2000 schválila Lisabonskou strategii, jejímž cílem bylo z Evropské unie udělat nejvíce konkurenceschopnou ekonomiku na světě založenou především na znalostech, schopnou dosáhnout udržitelného hospodářského růstu a snížit nezaměstnanost. Lisabonská strategie byla rozvržena do roku 2010, poté byla nahrazena strategií Evropa 2020 (STRUKTURÁLNÍ FONDY, 2015). Strategie Evropa 2020 je považována za hlavní hospodářskou reformní agendu Evropské unie, jejíž cíle by měly být naplněny, jak již napovídá samotný název, do roku 2020. Proklamovaným cílem strategie Evropa 2020 je dosáhnout hospodářského růstu založeného na principech znalostní ekonomiky, který bude udržitelný a bude podporovat sociální i územní začleňování. Bylo vyzdviženo pět hlavních cílů pro Evropskou unii jako celek, které byly schváleny Evropskou radou 17. června 2010. Těmito cíli jsou:

- I. 75 % žen i mužů ve věku od 20 do 64 let by mělo být zaměstnáno;
- II. lepší podmínky pro výzkum a vývoj, které by měly zajistit, aby veřejné a soukromé investice v tomto odvětví dosáhly 3 % HDP;
- III. snížit emise skleníkových plynů o 20 % oproti úrovní roku 1990, zvýšit podíl energie z obnovitelných zdrojů v konečné spotřebě na 20 % a zvýšit energetickou účinnost o 20 %;
- IV. snížit předčasné ukončování školní docházky pod 10 % a zvýšit podíl osob ve věku 30 – 34 let s dokončeným terciálním nebo dokončeným vzděláním na 40 %;
- V. počet osob ohrožených chudobou by se měl snížit o 20 milionů za účelem podpory sociálního začlenění (VLÁDA, 2018).

Členské státy Evropské unie si měly určit národní cíle v souladu se závěry Evropské rady z roku 2010 s ohledem na hospodářská a sociální politika jednotlivých členských zemí. Uvedeme si národní cíle České republiky stanovené na základě strategie Evropa 2020. Těmito cíli jsou:

- I. zaměstnanost

- míra zaměstnanosti 75 %,
- míra zaměstnanosti žen 65 %,
- míra zaměstnanosti starších pracovníků 55 %,
- snaha snížit míru nezaměstnanosti u osob ve věku 15 – 24 let o třetinu oproti roku 2010,
- snaha snížit míru nezaměstnanosti osob s nízkou kvalifikací o ¼ oproti roku 2010,
- snížení administrativní zátěže podnikatelů oproti roku 2015: 30 %,
- snaha zvýšit produktivitu práce oproti roku 2010: 20 %.

II. investice do výzkumu a vývoje

- vláda České republiky předloží Evropské komisi národní cíl investic do výzkumu a vývoje ve výši 2, 7 % HDP.

III. zvyšování energetické účinnosti

- snížení emisí oxidu uhličitého o 9%, obnovitelné zdroje energie 13 %.

IV. vzdělávání

- poměr vysokoškolsky vzdělaných lidí ve věku 30 – 34 let ve výši 32 %
- poměr žáků, kteří předčasně opustí vzdělávací zařízení ve výši 5, 5 %.

V. sociální začleňování a snižování chudoby

- udržet hranici počtu osob ohrožených chudobou materiální deprivací či žijících v domácnostech bez zaměstnané osoby do roku 2020 oproti roku 2008. Česká republika vyvine úsilí snížení počtu těchto osob o 30 000. Toto představuje snížení počtu takových osob pod 15 % oproti současnému stavu (VLÁDA, 2018).

Dalším poměrně důležitým dokumentem je Evropská charta pro malé podniky. Jak už bylo zmíněno na samotném začátku této bakalářské práce, malé podniky jsou páteří ekonomiky a tvoří 99 % podniků, z čeho si jednoduše odvodit, že jsou hlavním zdrojem tvorby pracovních míst a tedy snižování míry nezaměstnanosti. Na zasedání Evropské rady ve Feiře roku 2010 byla Evropská charta pro malé podniky schválena. Tato charta definuje, co je potřeba, aby členské státy Evropské unie a Komise udělaly za účelem zlepšení prostředí pro malé podniky. Význam tohoto dokumentu uznávají i další evropské státy, což potvrzuje fakt, že roku 2002 byla charta schválena kandidátskými státy EU a o rok později státy západního Balkánu. Na plnění charty se v současnosti podílí 34 zemí a každoročně členské země Evropské unie vytváří Zprávu o implementaci Evropské charty pro malé podniky, ve které uvedou, co daná země podnikla k naplnění cílů. Evropská charta pro malé podniky je postavena na šesti prioritách, kterými jsou:

- I. uznávání dynamických schopností malých podniků reagovat na nové potřeby trhu a současně poskytovat pracovní příležitosti,
- II. zdůraznění významu malých podniků při podpoře sociálního a regionálního rozvoje, kde působí jako příklad iniciativního a zodpovědného přístupu,
- III. uznání podnikání jako hodnotnou a produktivní dovednost na všech úrovních odpovědnosti,
- IV. ocenění úspěšného podnikání, které si zaslouží spravedlivě odměnit,
- V. tolerance určitého množství chyb, na které by mělo být přihlíženo jako na příležitost k poučení,
- VI. uznání důležitosti znalostí, závazku a pružnosti v nové ekonomice (Evropská komise, 2004).

Na podporu MSP byl přijat Small Business Act pro Evropu, který byl předložen Evropskou komisí roku 2008. Obsahem Aktu je kombinace legislativních opatření, politických závazků a konkrétních politických kroků pro MSP k zlepšení přístupu na trhy a k financím. Obsahuje cíle pro zjednodušení přístupu malých a středních podniků na vnitřní trh Evropské unie i na trhy třetích zemí, přístupu ke kapitálu, eko-inovacím a snížení administrativní zátěže (BUSINESS INFO, 2008).

3.5.2 Podpora podnikání prizmatem ochrany hospodářské soutěže v Evropské unii

Politiku ochrany hospodářské soutěže řadíme mezi nejvýznamnější nástroje Evropské unie. Soutěžní pravidla EU se týkají jednání soukromých podnikatelských subjektů a vládních zásahů jednotlivých členských států. Evropská soutěžní politika je silně nadnárodní a prosoutěžní. Pravidla ochrany hospodářské soutěže v Evropské unii jsou definována v člancích 101 – 109 SFEU (EUROSKOP, 2018). Tyto pravidla jsou rozdělena do tří oddílů, a to:

- pravidla platná pro podniky (čl. 101 – 105),
- pravidla pro veřejné podniky (čl. 106),
- a podpory poskytované státem (čl. 107 – 109).

Rozlišujeme antimonopolní opatření a státní podporu. Antimonopolní opatření představují pravidla, které koordinují ochranu hospodářské soutěže a trhu. Do antimonopolních opatření řadíme:

- dohody narušující hospodářskou soutěž,
- zneužití dominantního postavení,
- a fúzování podniků (Evropská komise, 2014).

Dohody narušující HS článek 101 SFEU zakazuje. Tento článek zní: „*S vnitřním trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž účelem nebo důsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu, zejména ty, které:*

- a) přímo nebo nepřímo určují nákupní nebo prodejní ceny anebo jiné obchodní podmínky;*
- b) omezují nebo kontrolují výrobu, odbyt, technický rozvoj nebo investice;*
- c) rozdělují trhy nebo zdroje zásobování;*
- d) uplatňují vůči obchodním partnerům rozdílné podmínky při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodněni v hospodářské soutěži;*
- e) podmiňují uzavření smluv tím, že druhá strana přijme další plnění, která ani věcně, ani podle obchodních zvyklostí s předmětem těchto smluv nesouvisejí.“* (EUR-LEX, 2018).

Dominantní postavení společnosti může narušovat hospodářskou soutěž. V případě že společnost využije svého dominantního postavení k vyřazení konkurence, může se toto jednání považovat za zneužití dominance. Toto zakazuje článek 102 SFEU. Za zneužití dominantního postavení lze považovat například účtování příliš vysokých cen nebo naopak nerealisticky nízkých cen či omezení přístupu ostatním společnostem k určité infrastruktuře, která je důležitá pro výrobu.

Nařízení o spojování podniků neboli fúzování podniků dává Evropské komisi pravomoc zakázat fúze či akvizice, které by mohly nějakým způsobem omezit hospodářskou soutěž. Komise za tímto účelem zkoumá všechny fúze podniků, jejíž obrat překračuje určitou hranici (Evropská komise, 2014).

Realizaci této politiky má v kompetenci Evropská komise, která zajišťuje správné uplatňování předpisů EU v oblasti hospodářské soutěže. Provádí monitoring, vyšetřuje konkrétní případy porušení hospodářské soutěže, provádí implementaci přijatých aktů a uděluje sankce. Evropský parlament má dva výbory, které se zabývají otázkami HS a ochrany spotřebitele. První výbor se nazývá Hospodářství a měna (ECON) a jeho kompetence jsou v oblasti hospodářské a měnové politiky EU a také pravidla HS a udělování státní podpory podnikům. Druhým výborem je Vnitřní trh a ochrana spotřebitelů (IMCO) a mezi jeho kompetence řadíme hledání a likvidaci možných překážek fungování jednotného vnitřního trhu EU a rovněž podpora a ochrana hospodářských zájmů spotřebitelů.

Evropská komise a všechny úřady pro ochranu hospodářské soutěže jednotlivých zemí spolupracují v rámci Evropské sítě pro hospodářskou soutěž (ECN). Tyto subjekty se vzájemně informují o nových případech a rozhodnutích, v případě potřeby koordinují vyšetřování, vzájemně si pomáhají a rovněž vyměňují důkazy (EUROSKOP, 2018).

Státní podpora je upravena článkem 107 a 108 SFEU. Článek 107 SFEU zakazuje poskytování finančních prostředků ze státního rozpočtu za účelem podpory tuzemského průmyslu nebo určitých podniků (Evropská komise, 2014). Tento článek zní: „Podpory poskytované v jakékoli formě státem nebo ze státních prostředků, které narušují nebo mohou narušit hospodářskou soutěž tím, že zvýhodňují určité podniky nebo určitá odvětví výroby, jsou, pokud ovlivňují obchod mezi členskými státy, neslučitelné s vnitřním trhem, nestanoví-li Smlouvy jinak.“ (EUR-LEX, 2018) Článek 108 definuje, že má Evropská komise podobným situacím předcházet a povoluje státní podporu pouze v případě, že je skutečně ve veřejném zájmu, což znamená, že je přínosem pro ekonomiku či pro společnost jako celek (Evropská komise, 2014). Existují však slučitelné výjimky veřejné podpory, kterými jsou:

- obecné výjimky (čl. 107 odst. 2 SFEU),
- individuální výjimky (čl. 107 odst. 3 SFEU),
- blokové výjimky (obecné nařízení o blokových výjimkách),
- výjimky stanovené Radou EU (čl. 108 odst. 2 pododst. 3).

Obecnými výjimkami pro veřejné podpory jsou dle článku 107 odstavce 2 SFEU: „podpory sociální povahy poskytované individuálním spotřebitelům za podmínky, že se poskytují bez diskriminace na základě původu výrobků;

podpory určené k náhradě škod způsobených přírodními pohromami nebo jinými mimořádnými událostmi;

podpory poskytované hospodářství určitých oblastí Spolkové republiky Německo postižených rozdělením Německa, pokud jsou potřebné k vyrovnání hospodářských znevýhodnění způsobených tímto rozdělením. Pět let po vstupu Lisabonské smlouvy v platnost může Rada na návrh Komise přijmout rozhodnutí, jímž se toto písmeno zruší.“

Individuální výjimky pro určité skupiny veřejných podpor dle článku 107 odstavce 3 jsou:

„podpory, které mají napomáhat hospodářskému rozvoji oblastí s mimořádně nízkou životní úrovní nebo s vysokou nezaměstnaností, jakož i rozvoji regionů uvedených v článku 349 s ohledem na jejich strukturální, hospodářskou a sociální situaci;

podpory, které mají napomoci uskutečnění některého významného projektu společného evropského zájmu anebo napravit vážnou poruchu v hospodářství některého členského státu;

podpory, které mají usnadnit rozvoj určitých hospodářských činností nebo hospodářských oblastí, pokud nemění podmínky obchodu v takové míře, jež by byla v rozporu se společným zájmem;

podpory určené na pomoc kultuře a zachování kulturního dědictví, jestliže neovlivní podmínky obchodu a hospodářské soutěže v Unii v míře odporující společnému zájmu;

jiné kategorie podpor, které určí Rada na návrh Komise rozhodnutím.“

Blokové výjimky představují takovou podporu, která je slučitelná s vnitřním trhem EU za dodržení určitých podmínek. Nařízení Komise (EU) č. 651/2014 uvádí určité kategorie blokových výjimek, které jsou slučitelné s vnitřním trhem. Jedná se o tzv. obecné nařízení o blokových výjimkách. Kategorie jednotlivých blokových výjimek představují:

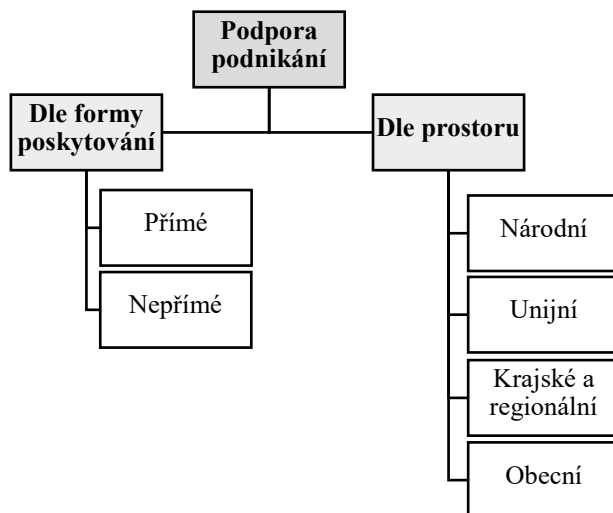
- regionální podpora,
- podpora určená malým a středním podnikům,
- podpora přístupu malých a středních podniků k financování,
- podpora výzkumu, vývoje a inovací,
- podpora na vzdělávání,
- podpora pro znevýhodněné pracovníky a pracovníky se zdravotním postižením,
- podpora na ochranu životního prostředí,
- podpora na náhradu škod způsobených přírodními pohromami,
- sociální podpora na dopravu obyvatel odlehlých regionů,
- podpora na širokopásmovou infrastrukturu,
- podpora kultury a zachování kulturního dědictví,
- podpora na sportovní a multifunkční rekreační infrastrukturu,
- podpora na místní infrastrukturu,
- podpora na regionální letiště,
- a podpora na přístavy (ÚOHS, 2018).

Je podstatné nezapomenout na podporu de minimis, která není považována za „veřejnou podporu“, protože vzhledem k její výši neovlivňuje obchod a nenarušuje ani hospodářskou soutěž v rámci Evropské unie. Tato podpora je omezena částkou 200 000 EUR pro jeden podnik (ÚOHS, 2018).

3.5.3 Druhy podpor podnikání

Rozlišujeme podporu dle formy poskytování a dle prostoru. Podpora podnikání dle formy poskytování může být přímá, a to například prostřednictvím dotací a nepřímá, pod kterou řadíme například výstavbu infrastruktury. Podpory mohou být poskytovány také územními celky. Následující obrázek 3.5 znázorňuje druhy podpor podnikání.

Obrázek 3.5 Druhy podpor podnikání



Zdroj: MALACH, Antonín a kolektiv, 2005

3.6 Získání finanční podpory z fondů Evropské unie

Získat dotace je dlouhý a složitý proces, a proto je důležité, abychom si popsali jednotlivé kroky, které vedou k jejich získání. Obrázek 3.6 znázorňuje kroky pro získání finanční podpory, které si v následujících řádcích definujeme podrobněji.

Obrázek 3.6 Kroky vedoucí k získání dotací



Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2015

Na samotném počátku získání dotace stojí sestavení projektového záměru. Potenciální zájemce o dotace si musí upřesnit, co by chtěl ve své obci, společnosti či organizaci udělat. Je velmi důležité si stanovit cíl a až poté k němu hledat příslušný program. Například podnik může potřebovat ke zvýšení a zlepšení konkurenceschopnosti a zaměstnanosti v regionu nakoupit nové stroje. Podrobné informace o programu lze nalézt v programovém dokumentu, které jsou k dispozici na webových stránkách jednotlivých řídicích orgánů.

Než začne zájemce o podporu zpracovávat žádost, je podstatné, aby se seznámil se všemi náležitostmi, které bude muset v projektové žádosti vyplnit. Žádost není možné podat kdykoliv. K podání žádosti slouží tzv. výzvy k podání žádosti. V každé výzvě jsou obsaženy

podmínky pro podání dotací, jako například míra dotace, typy podporovaných oblastí, definice oprávněných žadatelů apod. Veškeré žádosti o finanční podporu musí být zpravidla podány nejpozději do stanoveného data elektronicky prostřednictvím monitorovacího systému¹⁰. Žádosti v této fázi dělíme na žádosti předběžné a plné. Předběžná se liší od plné tím, že je zkrácená.

Během schvalovacího procesu hodnotí podané žádosti řídicí orgány či zprostředkující subjekt dle hodnotících kritérií. Ty jsou obsaženy v dané výzvě, a podle nich by se měl žadatel řídit již při sestavování žádosti. V případě, že se sejde mnoho dobrých projektů, může nastat situace, že i pro některé z nich se nedostane finančním prostředkům. V takovém případě je projekt zařazen mezi náhradní projekty, a jestliže v dané výzvě zbyde alokace, jsou těmito finančními prostředky financovány právě tyto náhradní projekty. Následuje podepsání smlouvy nebo jiného právního aktu s příjemcem, který podrobně stanoví podmínky pro realizaci projektu. Po podpisu smlouvy se příjemce může pustit do práce. V případě, že se během realizace vyskytne požadavek na jakékoliv změny oproti schválené projektové žádosti, je nutné informovat řídicí orgán o povolení změn. Pokud nastane situace, že se projekt odchýlí od smluvních podmínek, je možné, že dotace nebude proplacena. V této fázi příjemce dotace se může setkat s povinností vyhlásit veřejnou zakázku a jejich zadávání se řadí mezi nejobtížnější fáze procesu.

Realizovaný projekt musí vést ke splnění předem stanovených cílů. Jde o ukazatele, jako například počet nových pracovních míst, počet nově pořízených technologií aj. Doba realizace projektu je zpravidla tři nebo šest měsíců a obvykle po ukončení každé etapy příjemce předkládá řídicímu orgánu zprávu o realizaci projektu. Mimo monitorování projektu je možné se setkat i s vyhodnocováním projektu. Vyhodnocování projektu se provádí za účelem zjišťování, jak se úspěšně dosahuje stanovených cílů a jak programu včetně jeho řízení zlepšit kvalitu.

Platby jsou poskytovány na základě žádosti o platbu. Platby probíhají buď formou ex-post plateb, tedy následném proplacení výdajů již vynaloženým příjemcem nebo formou ex-ante plateb, což znamená poskytnutí prostředků příjemci před realizací jeho výdajů na projekt a následné vyúčtování záloh. Rozhodnutí o formě plateb je v kompetenci řídicího orgánu.

¹⁰ Jedná se o informační systém 2014+. Monitorovací systém slouží k tomu, aby potenciální zájemce o dotace mohl podávat žádost, komunikovat s příslušným řídicím orgánem, předkládat zprávy o realizaci projektu, zprávy o jeho udržitelnosti či žádat o platbu (Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2015).

Příjemce finanční podpory musí počítat jednak s administrativní kontrolou, ale také s kontrolou projektu přímo na místě. Kontroloři prošetří průběh projektu u příjemce dotace. Kontrolovaná je například projektová dokumentace, fyzický stav realizace projektu či finanční stránka projektu. Následně po ukončení kontroly je sestaven protokol o jejím provedení. Můžeme se setkat s kontrolou plánovanou, ale také mimořádnou.

Každý příjemce, který obdržel finanční podporu z fondů Evropské unie, musí zpravidla informovat tzv. povinné publicity projektu. Tyto finance jsou určeny jednak samotnému příjemci, ale také celé společnosti, a proto je potřeba, aby široká veřejnost byla informována o tom, kde Evropská unie pomocí projektů pomáhá.

Po dnu proplacení poslední žádosti o platbu nastává u většiny projektu doba udržitelnosti, po kterou je třeba udržovat výsledky projektů funkční i bez přidělené dotace. Ve většině případů se jedná o období pěti let.

3.7 Dotační programy a poradenské služby v rámci Evropské unie

V rámci Evropské unie existuje celá řada programů, dotací i poradenských služeb směřujících k podnikatelským subjektům. Toto lze považovat za důležitou součást podnikatelského prostředí. Účelem těchto dotačních programů a služeb je zvyšování pracovních příležitostí a tedy snížení nezaměstnanosti, zvyšování odvodu daní do státního rozpočtu a zvyšování konkurenceschopnosti. V následujících řádcích budu charakterizovat některé z nich.

3.7.1 Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost

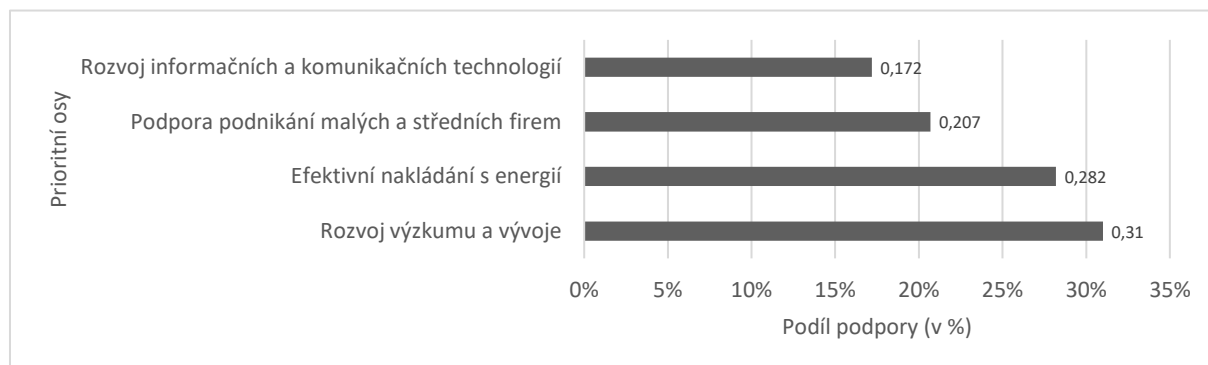
Dle mého názoru je v České republice nejdůležitější a nejrozsáhlejší program na podporu podnikání Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, ve zkratce OPPIK. Pro programové období 2014 – 2020 podporuje řadu inovačních, výzkumných a rozvojových aktivit, prostřednictvím níž lze rozvíjet své podnikatelské aktivity za účelem zvýšení konkurenční výhody. Cílem programu je dosažení konkurenceschopné a udržitelné ekonomiky založené na znalostech a inovacích. OPPIK je financován v rámci Evropského fondu pro regionální rozvoj (EFRR).

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost umožňuje získání dotací ve čtyřech oblastech. Těmito oblastmi jsou:

1. prioritní osa 1: Rozvoj výzkumu a vývoje,
2. prioritní osa 2: Podpora podnikání malých a středních firem,
3. prioritní osa 3: Efektivnější nakládání s energií,
4. prioritní osa 4: Rozvoj informačních a komunikačních technologií.

Celkem si projekty rozdělí mezi sebe 4, 33 mld. EUR. Největší podíl podpory bude alokován na podporu Rozvoje výzkumu a vývoje a to ve výši 31 %, následně druhý největší podíl bude na Efektivnější nakládání s energií představující 28, 2 %, dále bude věnováno 20, 7 % na Podporu podnikání malých a středních firem a na Rozvoj informačních a komunikačních technologií bude alokováno 17, 2 %. Pro lepší názornost jsou data uvedena i v následujícím grafu.

Graf 3.1 Podíl podpory OPPIK v rámci prioritních os v programovém období 2014 – 2020



Zdroj: OPPIK, vlastní úprava

V rámci tohoto operačního programu, podle jednotlivých prioritních os, jsou nabízeny dílčí programy. Tyto programy jsou zobrazeny v následující tabulce 3.3.

Tabulka 3.3 Přehled programů podle jednotlivých prioritních os

Prioritní osa 1	Prioritní osa 2	Prioritní osa 3	Prioritní osa 4
Inovace	Technologie	Obnovitelné zdroje energie	Vysokorychlostní internet
Potenciál	Progres	Úspory energie	ICT a sdílené služby - vývoj SW
Pre-commercial public procurment	Poradenství 1 – začínající podniky	Smart grids I. – Distribuční sítě	ICT a sdílené služby – datová centra
Proof of concept	Marketing	Smart grids II. – Přenosové sítě	ICT a sdílené služby – centra sdílených služeb
Aplikace	Nemovitosti	Nízkouhlíkové technologie	
Partnerství znalostního transferu	Školící střediska	Úspory energie v SZT	
Spolupráce			
Služby infrastruktury			
Inovační vouchery			

Zdroj: OP PIK, 2018 (vlastní zpracování)

Rozdílem oproti období 2007 – 2013 je zaměření na přenos technologií a spolupráce odvětví výzkumu a vývoje a inovačních firem, dále posun od budování inovační infrastruktury

k jejímu rozvoji a efektivnímu využívání, posílení role finančních nástrojů, větší důraz na využití výsledku aplikovaného průmyslového výzkumu a vývoje.

3.7.2 Operační program Inteligentní růst

OP Inteligentní růst má zvýšit inovace a konkurenceschopnost polské ekonomiky a to prostřednictvím zvýšení výdajů na podnikání v oblasti výzkumu a vývoje. Finančními nástroji tohoto programu jsou záruky a kapitálové investice. Řídícím orgánem tohoto programu je Ministerstvo investic a hospodářského rozvoje. Projekty si mezi sebe rozdělí 8,61 miliard EUR. Program je financován z Evropského fondu pro regionální rozvoj a zaměřuje se na čtyři priority, kterými jsou:

- kvalitnější výzkumné a vývojové projekty prováděné podniky, včetně zvýšení jejich počtu,
- lepší institucionální podmínky umožňující podnikům zapojit se do výzkumných aktivit a zvýšit potenciál v oblasti výzkumu a vývoje,
- podpora inovací v podnicích, zejména poskytováním finančních prostředků,
- lepší vazby mezi veřejným výzkumem, obchodem a potřebami hospodářství prostřednictvím investic (Evropa, 2018).

3.7.3 Operační program výzkum a inovace

Cílem OP výzkum a inovace je technologický rozvoj a zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních podniků především v méně rozvinutých regionech na Slovensku v letech 2014 – 2020. Z finančních prostředků Evropské unie budou financovány také vzdělávací akce v oblasti výzkumu a inovační a podnikatelské aktivity. Rovněž se zvýší soukromé investice do budování vývojových center v Bratislavě. Podpora podnikatelského prostředí patří mezi hlavní priority financování s důrazem na tvorbu pracovních míst. Řídícím orgánem programu je Ministerstvo školství, vědy, výzkumu a sportu Slovenské republiky a v rámci tohoto programu je alokováno 3,7 mld. EUR (Partnerská dohoda, 2018).

3.7.4 Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků

Tento víceletý program je evropským komunitárním programem zaměřeným na podporu konkurenceschopnosti evropských podniků. Nadnárodní Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků, ve zkratce COSME, je financován Evropskou komisí přímo z rozpočtu Evropské unie. V České republice má pověření k výkonu Ministerstvo průmyslu a obchodu. Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků je určen zejména pro malé a střední podniky za účelem zvýšení jejich konkurenceschopnosti a zaměstnanosti ve státech Evropské unie. Na podporu

malých a středních podniků je z rozpočtu Evropské unie do COSME věnováno 2, 3 miliard EUR, které lze využít k financování MSP, snadnějšího přístupu firem na trhy členských států EU i třetích zemí, na posílení podnikatelské kultury a zlepšení podmínek pro zakládání podniků a jejich růst. Program COSME je přímým nástupcem programu Konkurenceschopnost a inovace, který probíhal v letech 2007 – 2013 a je doplňující ke komunitárnímu programu pro výzkum a inovace i kohezní politice Evropské unie (MPO, 2014).

3.7.5 Horizont 2020 – rámcový program pro výzkum a inovace

Rámcový program pro výzkum a inovace (Horizont2020) je největším a zároveň nejvýznamnějším programem financující na evropské úrovni vědu, výzkum a inovace. Tento program navazuje na 7. rámcový program pro výzkum, technologický rozvoj a demonstrace za období 2007 – 2013. Program Horizont 2020 se od 7. rámcového programu liší důrazem na podporu inovací, což se prakticky projeví například v podpoře inovací u malých a středních podniků. Novou charakteristikou programu Horizont 2020 je například tzv. focus areas. Jedná o oblasti, na které by měly být soustředěny finanční i lidské zdroje napříč společenskými výzvami, aby došlo k maximálnímu využití existujících výzkumných kapacit a podobně. Mezi tyto oblasti řadíme personalizované a zdravotní péče, zabezpečení potravin, zpřístupnění potenciálu moří a oceánů, chytrá města, konkurenceschopná nízkouhlíková energetika, energetickou účinnost, mobilitu pro růst, odpady, inovace v oblasti vody, překonání krize, odolnost vůči katastrofám a digitální bezpečnost. Tento program je určen pro výzkumné pracovníky, ale také pro podniky a firmy, které mohou právě pomocí programu Horizont 2020 najít pomoc pro financování aktivit v oblasti špičkového výzkumu a technologií. Určen je také nevládním a neziskovým organizacím či občanským sdružením a sdružením zájmových skupin v oblastech výzkumu a průmyslu. Rozpočet programu Horizont 2020 činí 77, 028 mld. EUR (H2020, 2014).

3.7.6 Enterprise Europe Network - EEN

Síť EEN poskytuje odborné služby při podpoře konkurenceschopnosti malých a středních podniků. Nabízí odborné poradenství pro podnikatele a informace o jednotném vnitřním trhu, vyhledání technologií pro rozvoj, vyhledávání partnerů pro obchodní, technologickou a vědecko-výzkumnou spolupráci v mezinárodním měřítku a konzultace k ochraně duševního vlastnictví. Pomáhá tak podnikatelům se vstupem na zahraniční trhy. Vedle odborného poradenství síť nabízí pro firmy také semináře a konference. Rovněž dokáže zprostředkovat účast firmám na mezinárodních obchodních burzách nebo najít podnikatelům kontakty ze speciální mezinárodní databáze nabídek a poptávek. V neposlední řadě nabízí také

odborné publikace o podnikání v EU. Většina služeb sítě je poskytována zcela zdarma. Síť působí ve více než 50 zemích světa. V České republice služby sítě poskytuje Technologické centrum AV ČR, Centrum pro regionální rozvoj ČR, BIC Plzeň, Jihomoravské informační centrum Brno, BIC Ostrava, Regionální rozvojová agentura Ústeckého kraje, Agentura regionálního rozvoje Liberec a další (BUSSINES INFO, 2018).

4 Analýza a komparace zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích Evropské unie

Tato kapitola je věnována analýze a komparaci zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích Evropské unie. Vybranými zeměmi jsou státy Visegradské čtyřky (V4). Jedná se o regionální uskupení čtyř států, kterými jsou Česká republika, Polsko, Slovensko a Maďarsko. Toto uskupení vzniklo v roce 1991 podepsáním deklarace o úzké spolupráci k evropské integraci. Po vstupu do Evropské unie v roce 2004 se tyto země soustředily na prosazování spolupráce a stability v širším regionu Střední Evropy (MVČR, 2018). Přesto, že tyto země spolu spolupracují a dělí je od sebe pouze hranice mezi státy, zahájení podnikatelské činnosti v jednotlivých státech se v mnohém liší. V této kapitole je realizována analýza a komparace zahájení podnikání ve vybraných zemích V4 na příkladu společnosti s ručením omezeným, která tvoří převážné procento obchodních korporací. V této kapitole byl použit analytický materiál Doing Business vydaný Mezinárodní finanční korporací, která je součástí Světové banky. Doing Business analyzuje podnikatelské prostředí ve sto devadesáti státech a hodnotí podmínky podle deseti indikátorů, kterými jsou:

- zahájení podnikání,
- vyřizování stavebních povolení,
- získání elektřiny,
- registrace majetku,
- získání úvěru,
- ochrana menšinových akcionářů,
- platba daní,
- přeshraniční obchod,
- vynucování smluv,
- řízení platební neschopnosti,
- regulace trhu práce (Doing Business, 2018a).

4.1 Zahájení podnikatelské činnosti

Zahájení podnikatelské činnosti je nejdůležitějším krokem v podnikání. V rámci Visegradské čtyřky se nejlépe v této oblasti umístilo Slovensko (68. místo), dále Maďarsko (75. místo), Česká republika (81. místo) a Polsko (107. místo). Tabulka 4.1 znázorňuje potřebný základní minimální kapitál v rámci V4 k založení tohoto typu obchodní korporace.

Tabulka 4.1 Minimální základní kapitál k založení společnosti s ručením omezeným v zemích V4

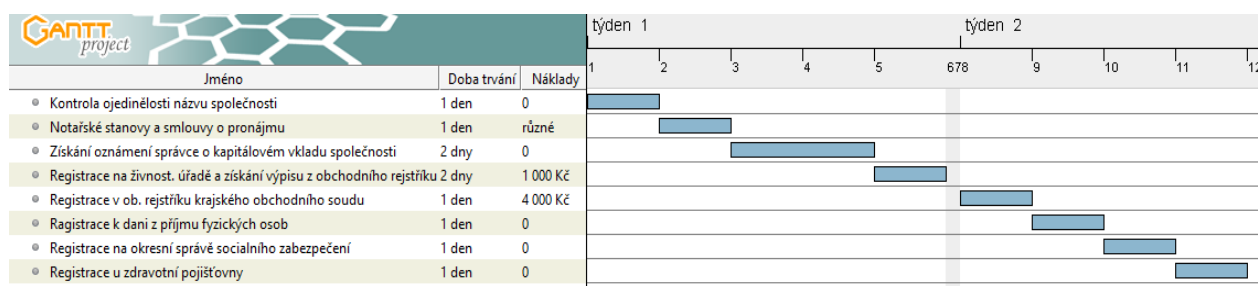
Země	Minimální základní kapitál	
	Národní měna	Eura
Česká republika	1 CZK	0,04 EUR
Slovensko	2,500 EUR	2,500 EUR
Polsko	5 000 PLN	1 188 EUR
Maďarsko	1,500,000 HUF	4 900 EUR

Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

Jak je z tabulky 4.1 patrné v rámci V4 jsou nejnižší náklady na založení společnosti s ručením omezeným v České republice, kde to činí pouze 1 Kč, naopak nejvíce peněz se vynaloží na založení společnosti v Maďarsku, kde to činí 1 500 000 HUF, což je v přepočtu 122 029 Kč. Založení společností ve vybraných zemích se liší v počtu kroků, vynaloženého času i nákladů.

Zahájení podnikatelské činnosti se neliší pouze v povinném minimálním základním kapitálu, ale také v samotném procesu, času a nákladech. Následující řádky této subkapitoly jsou věnovány analýze zahájení podnikatelské činnosti v jednotlivých zemích V4. V České republice je důležité podstoupit osm kroků, které celkem činí 10 pracovních dní. Obrázek 4.1 znázorňuje detailně celý tento proces včetně nákladu v rámci jednotlivých kroků.

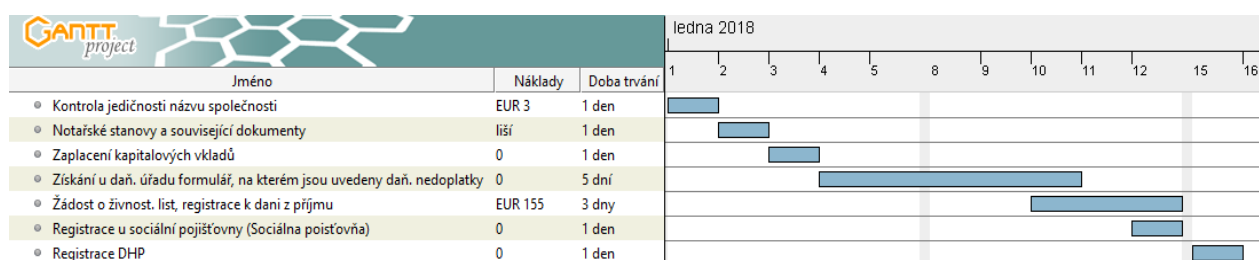
Obrázek 4.1 Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti v České republice



Zdroj: Doing Business, 2018b (vlastní zpracování)

Slovenská republika se v této oblasti umístila na 83. příčce žebříku. Zahájení podnikání na Slovensku vyžaduje 7 kroků a 14 pracovních dní. Obrázek 4.2 poukazuje na tyto kroky, včetně jejich časové náročnosti a nákladů.

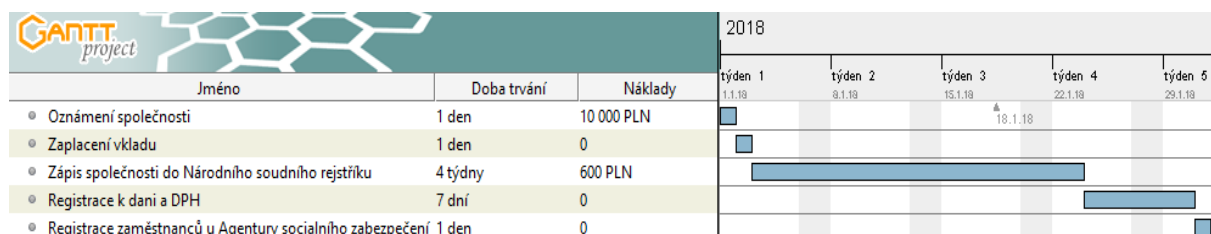
Obrázek 4.2 Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti na Slovensku



Zdroj: Doing Business, 2018c (vlastní zpracování)

Polsko má jednoznačně nejdelší proces zahájení podnikání v rámci V4. Je potřeba podstoupit sice 5 kroků, ale doba zahájení může trvat více než 30 pracovních dní a náklady činí 10 600 PLN, tj. 63 812 Kč, jak je znázorněno v obrázku 4.3. Řadí se na 41. místo v rámci 190 hodnocených ekonomik.

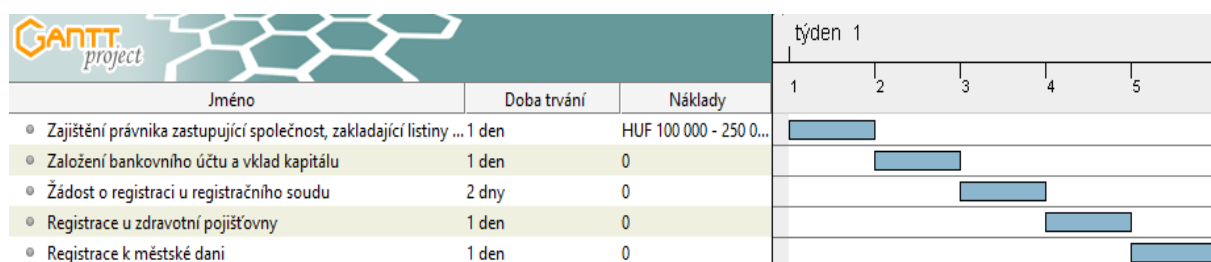
Obrázek 4.3 Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti v Polsku



Zdroj: Doing Business, 2018d (vlastní zpracování)

Poslední analyzovanou zemí je Maďarsko, které se řadí v této oblasti na 79. místo v rámci všech hodnocených zemí. Proces trvá pouze šest dní a náklady 100 000 – 250 000 HUF, což v přepočtu činí 8 141 – 20 352 Kč, jak lze vidět v obrázku 4.4.

Obrázek 4.4 Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti v Maďarsku podle Doing Business 2018



Zdroj: Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

Tabulka 4.2 znázorňuje přehledně proces zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích Evropské unie. Tento proces je nejrychlejší v Maďarsku, kde trvá pouze šest dní, dále v České republice, Slovensku a Polsku. Z hlediska počtu vynaložených kroků nejméně vyžaduje Polsko a Maďarsko, dále Slovensko a Česká republika a nejnižší náklady lze vynaložit

na Slovensku, kde činí minimálně 158 eur, naopak finančně nejnáročnější je tento proces v Polsku, kde činí až 2 522 eur.

Tabulka 4.2 Komparace procesu zahájení podnikatelské činnosti v zemích V4

Země	Kroky	Dny	Náklady	
			V národní měně	V eurech
Česká republika	8	10	Min. CZK 5 000	Min. € 197,32
Slovensko	7	14	Min. € 158	Min. € 158
Polsko	5	30	PLN 10 600	€ 2 522
Maďarsko	5	6	HUF 100 000 – 250 000	€ 320,92 – 802,29

Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

4.2 Vyřízení stavebního povolení

Stavební povolení je licence, která je potřebná pro stavbu či stavební úpravu. Získání stavebního povolení se liší v rámci jednotlivých států. V této subkapitole si poukážeme na získání stavebního povolení ve vybraných zemích Evropské unie, na jejich časovou náročnost a rovněž i na náklady. Získat stavební povolení je z hlediska počtu procesů nejnáročnější v České republice, kdy je třeba realizovat 21 kroků pro jeho získání, v těsném závěsu stojí Maďarsko (20. kroků), dále Polsko (12. kroků) a Slovensko (10. kroků).

Získání stavebního povolení v České republice vyžaduje celkem 21 kroků, což může činit až 221 dní. Česká republika se tak řadí na 91. příčku ve vyřízení stavebního povolení v rámci 190 hodnocených zemí. Z tabulky 4.3 lze vyčíst, že časově a finančně nejnáročnější je získání povolení k územnímu plánování, který může trvat až 60 dní a náklady činí 20 000 Kč.

Tabulka 4.3 Proces vyřízení stavebního povolení v České republice dle DB 2018

Proces	Doba trvání	Náklady
Schůzka s odborem ochrany ŽP	1 den	CZK 0
Schválení projektu z Hygienické stanice v Praze	30 dní	CZK 0
Získání povolení od poskytovatele vodárenských a kanalizačních služeb	30 dní	CZK 0
Získání povolení od místního poskytovatele elektřiny	20 dní	CZK 0
Schválení projektu od oddělení životního prostředí	30 dní	CZK 0
Získání povolení od agentury řízení silnic	20 dní	CZK 500 - 1 000
Schválení projektu od požárního oddělení	10 dní	CZK 0
Získání povolení k územnímu plánování	60 dní	CZK 20 000
Získání technických podmínek od hygienického úřadu	30 dní	CZK 0
Získání technických podmínek od agentury řízení silnic	30 dní	CZK 0
Získání technických podmínek od poskytovatele vodárenských a kanalizačních služeb	30 dní	CZK 0
Získání technických podmínek od požárního oddělení	20 dní	CZK 0
Získání technických podmínek od poskytovatele elektřiny	20 dní	CZK 0
Získání stavebního povolení	37 dní	CZK 10 000
Prozkoumání pozemku geodetickou skupinou po dokončení stavby	30 dní	CZK 15 000
Žádost o kontrolu a povolení k užívání	1 den	CZK 0
Kontrola od zvláštní komise okresního úřadu	1 den	CZK 0
Získání povolení k pobytu	15 dní	CZK 0
Vyžádání evidenčního čísla budovy	7 dní	CZK 0
Registrace budovy v rejstříku nemovitosti	30 dní	CZK 0
Zajištění vodovodní a kanalizační přípojky	30 dní	CZK 5 500

Zdroj: Ostrava, 2018; Doing Business, 2018b (vlastní zpracování)

Na Slovensku získat stavební povolení vyžaduje pouze deset kroků a obsazuje 91. příčku hodnocených zemí. Délka procesu může trvat až 314 dní a náklady činí 654 EUR, což je v přepočtu 16 605 Kč. Z následující tabulky 4.4 je patrné, že časově nejnáročnější je získání povolení k umístění od obce zobrazuje přehledně jednotlivé kroky, jejich časovou a finanční náročnost.

Tabulka 4.4 Proces vyřízení stavebního povolení na Slovensku

Proces	Doba trvání	Náklady
Získání certifikátu o vlastnictví pozemku	1 den	EUR 8
Získání povolení k umístění od obce	150 dní	EUR 17
Získání souhlasu k připojení ke kanalizaci	26 dní	EUR 332
Žádost o získání stavebního povolení	80 dní	EUR 116
Kontrola před výstavbou	1 den	EUR 0
Zajištění vody a kanalizace	7 dní	EUR 0
Žádost o povolení k užívání	1 den	EUR 0
Konečná kontrola od obce	1 den	EUR 0
Získání povolení k užívání	29 dní	EUR 66
Registrace budovy v rejstříku nemovitostí	18 dní	EUR 115

Zdroj: Doing Business, 2018c (vlastní zpracování)

Získání stavebního povolení v Polsku vyžaduje celkem 12 kroků k jeho získání, což činí 185 dní a 7 775 PLN (cca 64,806 Kč). Polsko se tak řadí na 41. příčku ve vyřízení stavebního povolení v rámci 190 hodnocených zemí, což je nejnižší umístění v rámci zemí V4. Kroky, které musíme podstoupit, abychom získali stavební povolení, jsou uvedeny v následující tabulce 4.5, včetně jejich časové a finanční náročnosti. Časově nejnáročnější je vyžádání stavebního povolení, které může trvat až 65 dní a finančně nejnáročnější je získání geodetického soupisu, které stojí 3 000 PLN, což je v přepočtu 18 060 Kč.

Tabulka 4.5 Proces vyřízení stavebního povolení v Polsku

Proces	Doba trvání	Náklady
Získání aktuální geodetické mapy	21 dní	PLN 2,000
Získání souhlasu od specializovaného hygienického odborníka	7 dní	PLN 750
Získání souhlasu od odborníka na požární bezpečnost	3 dny	PLN 1,000
Získání souhlasu od koordinační jednotky projektové dokumentace	30 dní	PLN 0
Vyžádání stavebního povolení	65 dní	PLN 588
Uzavření smlouvy s poskytovatelem služeb: vody a kanalizace	5 dnů	PLN 250
Informování obecního úřadu o zahájení výstavby a registrace stavebního deníku	1 den	PLN 0
Získání kontroly od Varšavské vodárenské společnosti a získání vodovodní a kanalizační přípojky	1 den	PLN 0
Kontrola od Národní hygienické inspekce	14 dnů	PLN 0
Kontrola od státní požární služby	14 dnů	PLN 50
Získání geodetického soupisu	3 dny	PLN 3,000
Žádost o povolení k užívání	21 dní	PLN 135

Zdroj: Doing Business, 2018d (vlastní zpracování)

Poslední sledovanou zemí je Maďarsko, které vyžaduje 20. kroků pro získání stavebního povolení. Z hlediska času tento proces může trvat až 275 dní a náklady činí 1 879 809 HUF, tj. 152 778 Kč. Proces je znázorněn v tabulce 4.6.

Tabulka 4.6 Proces vyřízení stavebního povolení v Maďarsku

Proces	Doba trvání	Náklady
Žádost o certifikát vlastnictví webu	1 den	HUF 9,250
Žádost o schválení územního plánování	30 dní	HUF 0
Získání geotechnické zprávy	14 dní	HUF 100,000
Získání prohlášení od společnosti Budapest Waterworks	1 den	HUF 0
Získání povolení od vodoprávního úřadu	30 dní	HUF 0
Žádost o autorizaci požární ochrany	30 dní	HUF 3,000
Získání povolení od úřadu zabývající se kanalizací	15 dní	HUF 0
Získání stavebního povolení	45 dní	HUF 113,700
Kontrola od obce	1 den	HUF 0
Protokol e-stavby	Půl dne	HUF 7,000
Neplánovaná kontrola z kontrolního úřadu budov	1 den	HUF 0
Získání vodního spojení od společnosti Budapest Waterworks	10 dní	HUF 361,100
Získání kanalizačního spojení	21 dní	HUF 343,659
Uzavření protokolu e-stavby	Půl dne	HUF 0
Předložení nové geodetické mapy do registrů pozemků	10 dní	HUF 800
Kontrola z důvodu kvality vody	10 dní	HUF 29,000
Konečná kontrola od oddělení požární ochrany	1 den	HUF 0
Kontrola od oddělení veřejného zdraví	1 den	HUF 0
Kontrola od oddělení staveb	1 den	HUF 0
Získání povolení k pobytu a registrace budovy do katastru nemovitostí	51 dní	HUF 120,300

Zdroj: Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

4.3 Získání elektřiny

Tato subkapitola pojednává o postupech, které jsou potřeba realizovat pro získání trvalého připojení k elektrické síti. Tyto postupy obsahují žádosti a smlouvy s distributory energie, veškeré kontroly a povolení od distribuční společnosti apod. Tento indikátor, rovněž jako předchozí, udává postupy, měří časovou náročnost a náklady (Doing Business, 2018f).

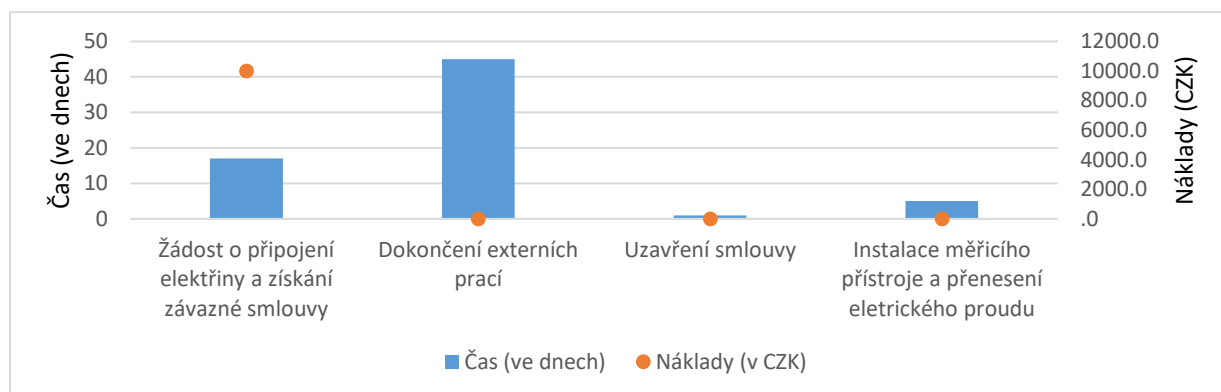
V České republice získání elektřiny může trvat až 68 dní a náklady činí 100 000 Kč. K získání elektřiny je potřeba naložit pouze čtyři kroky. Tento proces je přehledně a detailně znázorněn v tabulce 4.7.

Tabulka 4.7 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v ČR

Procesy	Čas (dny)	Náklady
Žádost o připojení elektřiny a získání závazné smlouvy	17	CZK 100 000
Dokončení externích prací	45	CZK 0
Uzavření smlouvy o dodávkách	1	CZK 0
Instalace měřicího přístroje a přenesení elektrického proudu	5	CZK 0

Zdroj: Doing Business, 2018b (vlastní zpracování)

Zájemce musí předložit žádost o připojení elektřiny. Než se žadatel připojí k elektrické síti, je nutné, aby zaplatil poplatek za připojení. Jakmile bude poplatek uhrazen, tak se dokončí externí práce. Před konečným převzetím elektřiny musí zájemce zvolit dodavatele elektřiny, poté následuje uzavření smlouvy o dodávkách. Po uzavření smlouvy je instalován měřicí přístroj a je zapnuto napájení. V grafu 4.1 je znázorněn proces, včetně časové a finanční náročnosti.

Graf 4.1 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v ČR

Zdroj: Doing Business, 2018b (vlastní zpracování)

Z grafu je na první pohled patrné, že časově nejnáročnější je dokončení externích prací, které mohou činit až 45 dní. Náklady je potřeba vynaložit jen při prvním kroku ve výši 100 000 Kč, dále jsou náklady po zbytek procesu nulové.

Na Slovensku je získání elektřiny oproti České republice časově i finančně náročnější. Celý tento proces může trvat až 124 dní a činit 7 398 EUR, tj. 188 626 Kč. Také je potřeba vykonat více kroků. Tabulka 4.8 znázorňuje detailně proces získání elektrické energie.

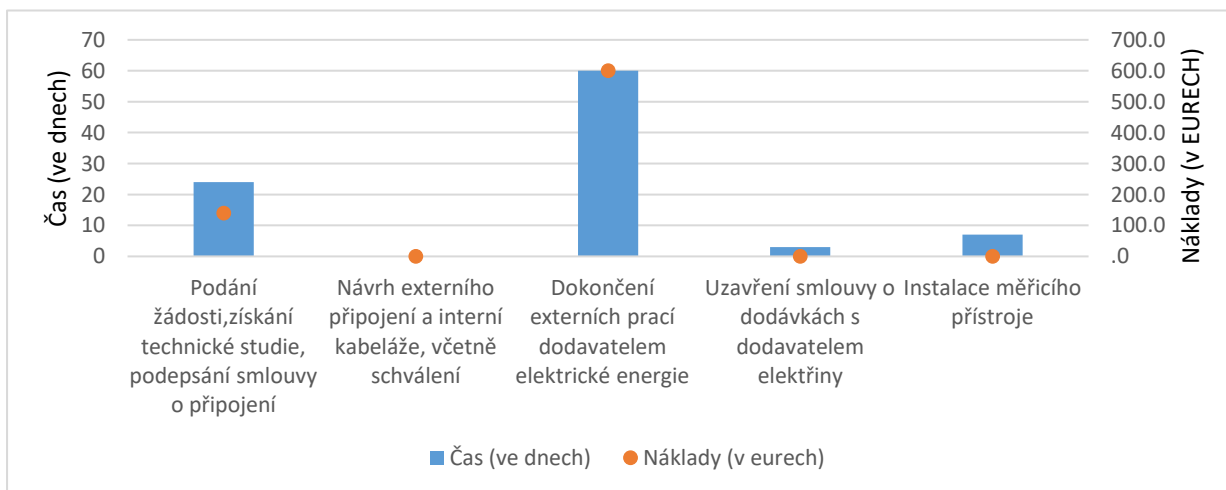
Tabulka 4.8 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti na Slovensku

Procesy	Čas (dny)	Náklady
Podání žádosti, získání technické studie, podepsání smlouvy o připojení	24	EUR 1 398
Návrh externího připojení a interní kabeláže, včetně schválení	30	EUR 0
Dokončení externích prací dodavatelem elektrické energie	60	EUR 6 000
Uzavření smlouvy o dodávkách s dodavatelem elektřiny	3	EUR 0
Instalace měřicího přístroje	7	EUR 0

Zdroj: Doing Business, 2018c (vlastní zpracování)

Podat žádost je možné osobně či zaslat poštou. K žádosti je potřeba doložit technický výkres oblasti a doklad o vlastnictví. Poplatek za připojení činí 1 398 EUR a musí být uhrazen po podpisu smlouvy o připojení. Po podepsání smlouvy zákazník podá návrh stavby, včetně návrhu vnějšího připojení a vnitřní kabeláže. Tento návrh je poté předán stavebnímu úřadu, aby mu mohlo být vydáno stavební povolení. Poté jsou provedeny externí práce. Zákazník vybere svého dodavatele elektřiny a podepíše smlouvu a až poté je instalován přístroj k měření, ale ještě před tím než je zákazník připojen k elektřině, musí mít schválení od stavebního úřadu. Čtvrtý krok souběžně probíhá s předchozím krokem.

Graf 4.2 přehledně zobrazuje proces získání elektřiny na Slovensku, přičemž vidíme, že časově i finančně nejnáročnější je dokončení externích prací a lze zde vidět značný rozdíl oproti ostatním požadovaným krokům.

Graf 4.2 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti na Slovensku

Zdroj: Doing Business, 2018c (vlastní zpracování)

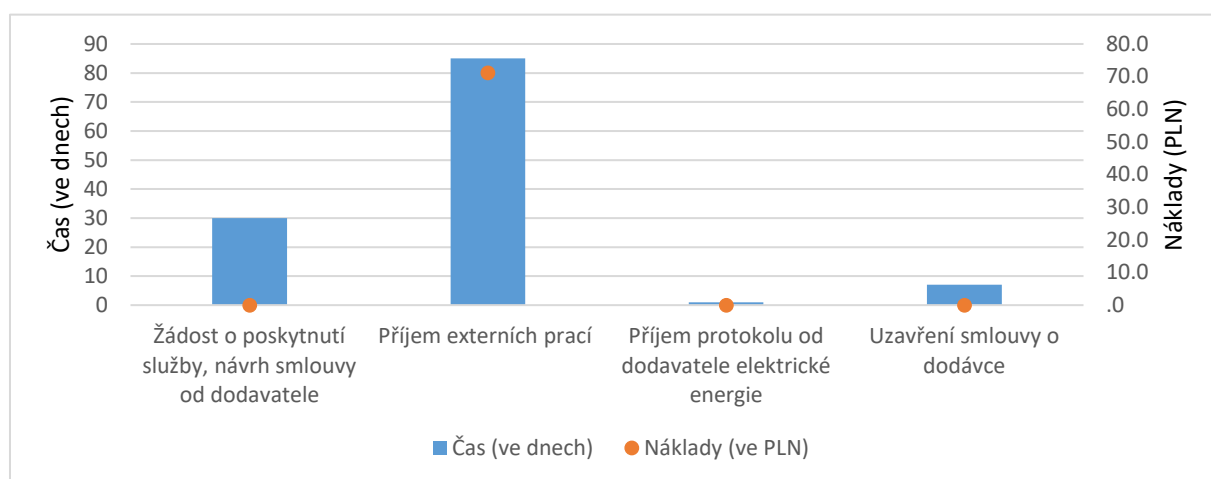
Další sledovanou zemí je Polsko. V Polsku tento proces může trvat až 123 dní a drží se tak v těsném závěsu hned po Slovensku. Náklady potom činí 712,2 PLN, což v přepočtu činí 4 272 Kč a stejně jako v České republice je potřeba vykonat čtyři kroky k získání elektřiny.

Tabulka 4.9 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Polsku

Procesy	Čas (dny)	Náklady
Žádost o poskytnutí služby, návrh smlouvy od dodavatele	30	PLN 0
Příjem externích prací	85	PLN 712,2
Příjem protokolu od dodavatele elektřiny	1	PLN 0
Uzavření smlouvy o dodávce	7	PLN 0

Zdroj: Doing Business, 2018d (vlastní zpracování)

Žádost lze podat elektronicky a je potřeba doložit potřebné dokumenty. Po zpracování žádosti je zájemci poskytnuta smlouva s částkou za poplatky, kterou je potřeba uhradit. Po uhrazení poplatku jsou prováděny externí práce, včetně připojení. Nakonec uzavře zákazník smlouvu s dodavatelem elektřiny a čeká na otevření měřiče. Následující graf znázorňuje tento postup z hlediska nákladů a počtu potřebných dní.

Graf 4.3 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Polsku

Zdroj: Doing Business, 2018d (vlastní zpracování)

Poslední sledovanou zemí je Maďarsko, které je z hlediska počtu vynaložených kroků nejnáročnější a rovněž i z hlediska časové náročnosti, kdy tato činnost může trvat až 276 dní. Náklady v tomto případě činí 3 094 800 HUF, tj. 251 525 Kč.

Tabulka 4.10 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Maďarsku

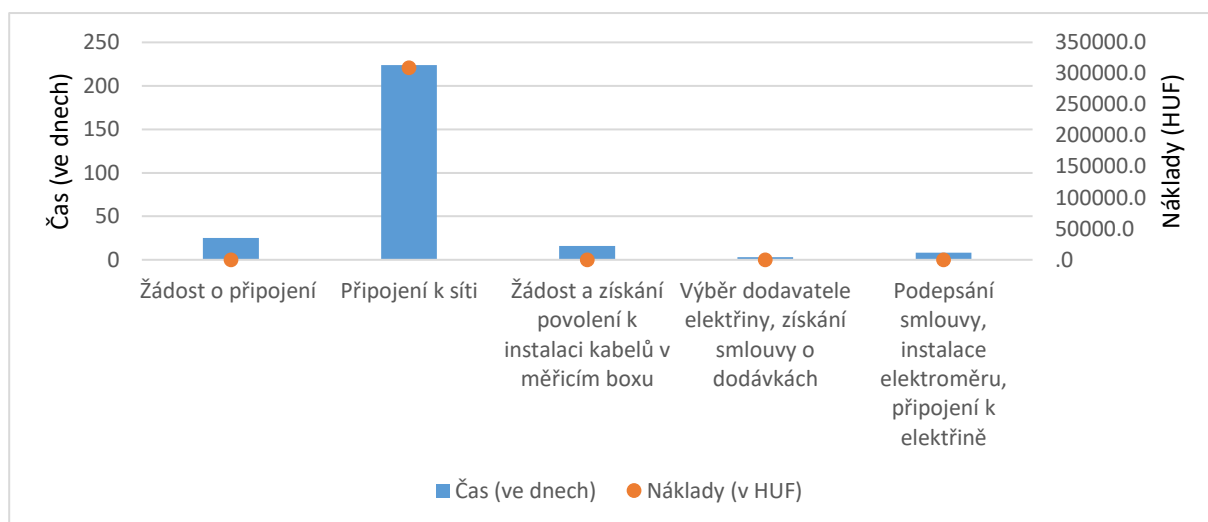
Procesy	Čas (dny)	Náklady
Žádost o připojení	25	HUF 0
Připojení k síti	224	HUF 3 094 800
Žádost a získání povolení k instalaci kabelů v měřicím boxu	16	HUF 0
Výběr dodavatele elektřiny, získání smlouvy o dodávkách	3	HUF 0
Podepsání smlouvy, instalace elektroměru, připojení k elektrině	8	HUF 0

Zdroj: Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

Žádost lze poslat e-mailem, poštou či podat osobně. Po podání žádosti o připojení společnost připraví smlouvu, která obsahuje podrobný plán projektu, časový harmonogram, finanční rámec, termín platby a lhůtu pro umístění schránky. Jakmile žadatel smlouvu podepíše,

musí uhradit 10 % z celkového poplatku za připojení. Následně je navrhnutý plán pro vnější síť, který provádí elektrotechnický inženýr. Elektrotechnik vypracuje plán implementace a schvaluje jej projektový manažer. Je potřeba získat autorizaci od všech zainteresovaných veřejných orgánů. Poté je nutné získat schválení geodetické mapy od katastrálního úřadu a následně schválení stavebního povolení kabelů, aby se mohlo provést připojení. Je nutné, aby zákazník dostal povolení k instalaci kabelů v měřicím boxu. Tyto kabely propojují externí kabely s interním. Zákazník si vybere dodavatele energie, s nímž podepíše smlouvu. Dále musí být podepsána smlouva o užívání sítě a o připojení k síti.

Graf 4.4 Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Maďarsku



Zdroj: Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

4.4 Registrace majetku

Tento indikátor zaznamenává jednotlivé kroky, které je nezbytné podstoupit, aby společnost koupila nemovitost a převedla tak majetek na své jméno a v důsledku toho mohla užívat majetek ke své podnikatelské činnosti, popřípadě použít ho jako záruku pro úvěry či podat majetek jinému podniku. Indikátor měří čas a náklady potřebné ke každému kroku zvlášť.

V České republice jsou vyžadovány čtyři kroky pro registraci majetku, které mohou trvat až 28 dní. V následující tabulce jsou rozepsány jednotlivé požadované kroky včetně jejich délky a nákladů.

Tabulka 4.11 Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti v ČR

Procesy	Čas	Náklady
Kontrola břemene na majetku	1 den	CZK 100
Notář potvrzuje podpisy smlouvy o převodu majetku	1 den	CZK 30 / 1 podpis
Registrace u katastrálního úřadu	25 dní	CZK 1000
Platba daně z převodu nemovitostí	1 den	4 % z ceny nemovitosti

Zdroj: Doing Business, 2018b (vlastní zpracování)

Na Slovensku je potřeba pouze podstoupit tři kroky pro registraci majetku, což je méně než v České republice. Naopak to je u časové náročnosti, jelikož na Slovensku tento proces může být dlouhý až 32 dní.

Tabulka 4.12 Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti na Slovensku

Procesy	Čas	Náklady
Každá strana obdrží výpis z obchodního rejstříku příslušného soudu	Méně než 1 den (online)	Obchodní rejstřík SK: Papírová forma: EUR 13 Elek. forma: EUR 0, 66 Notáři: 1 strana / EUR 1, 33 Příspěvek: EUR 9
Potvrzení podpisu prodávajícího před žádosti o registraci	1 den	EUR 3, 75 – 6
Žádost o převodu majetku (návrh na zápis do katastru nemovitostí)	15 – 30 dní	EUR 66 - 133

Zdroj: Doing Business, 2018c (vlastní zpracování)

V Polsku je tento krok z hlediska počtu procesů nejnáročnější a některé procesy probíhají současně. Náklady se liší a získání výpisu z katastru nemovitostí či záznamu o společnosti je možné obdržet v písemné či elektronické podobě, podle čehož se pak liší i náklady. Následující tabulka 4.13 zobrazuje detailní popis těchto kroků.

Tabulka 4.13 Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti v Polsku

Procesy	Čas	Náklady
Získání certifikátu o přidělení majetku	14 dní (souběžně s postupem 2, 3 a 4)	PLN 17
Získání výpisu z katastru nemovitostí	7 dní (souběžně s 1, 3 a 4)	V papírově podobě: PLN 200 V elektronické podobě: PLN 180
Výpis z evidence pozemků a hypoték	Méně než jeden den (online, souběžně s postupy 1, 2 a 4)	PLN 20 – 50
Získání záznamu o společnosti z národního rejstříku soudu	Méně než jeden den (online, souběžně s postupy 1, 2 a 3)	Online: PLN 0 Zkrácený výpis: PLN 30 Úplný výpis: PLN 60
Notář sepíše smlouvu o o prodeji či převodu	1 den	Různé
Registrace v rejstříku pozemků a hypoték	18 dní	PLN 150 – 200

Zdroj: Doing Business, 2018d (vlastní zpracování)

V Maďarsku, jak znázorňuje následující tabulka 4.14, tento proces trvá maximálně 33 dní a náklady se můžou velmi lišit a to především u kroků, jejichž náklady jsou dány procentem z hodnoty majetku.

Tabulka 4.14 Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti v Maďarsku

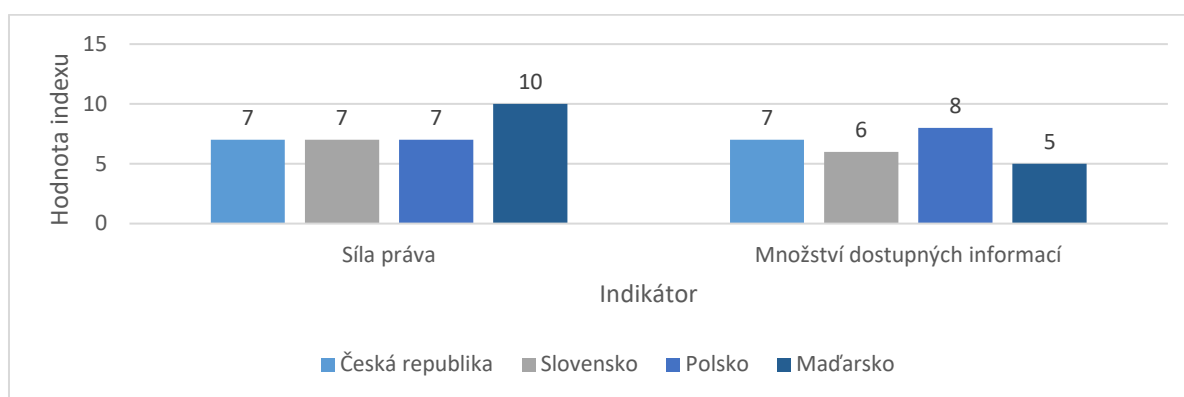
Procesy	Čas	Náklady
Získání certifikovaného listu na katastrálním úřadu	Méně než 1 den (online proces)	Potvrzení o tisku 6 250 HUF; Elektronický certifikát HUF 3 600; a necertifikovaný list 1 000 HUF
Prodejní a kupní smlouva	1 den	1% z kupní ceny (poplatky advokáta) - s výhradou dohody stran
Získání výpisu z obchodního rejstříku	1 den	HUF 5000
Registrace v katastru nemovitostí	15 nebo 30 dní	4% z hodnoty nemovitosti (kolikovní daň) do výše 1 miliardy HUF (nebo 2% pro výše uvedené hodnoty s horní hranicí 200 milionů HUF) + 16 600 HUF (registrační poplatek, zrychlený postup) nebo 6 600 HUF).

Zdroj: Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

4.5 Získání úvěru

Úvěry jsou finanční prostředky, které jsou po určitou dobu poskytnuty žadateli za stanovený úrok. Poskytnutí úvěru je finanční služba poskytovaná prostřednictvím finančních institucí a ve většině případů je úvěr poskytován bankou (MANAGEMENTMANIA, 2016). Tato kapitola je věnována analýze získání úvěrů v zemích Visegrádské čtyřky. V této oblasti si nejlépe vede Polsko a Maďarsko, které obsazují 29. příčku hodnocených zemí, tyto země jsou následovány, v rámci zemí V4, Českou republikou, která obsadila 42. příčku a Slovenskem, které se umístilo až na 55. příčce. Graf 4.5 porovnává země V4 z hlediska práva a množství informací o úvěru. Tyto údaje jsou znázorněny dle indexu v rozsahu 1 – 12.

Graf 4.5 Komparace získání úvěrů v zemích Visegrádské čtyřky

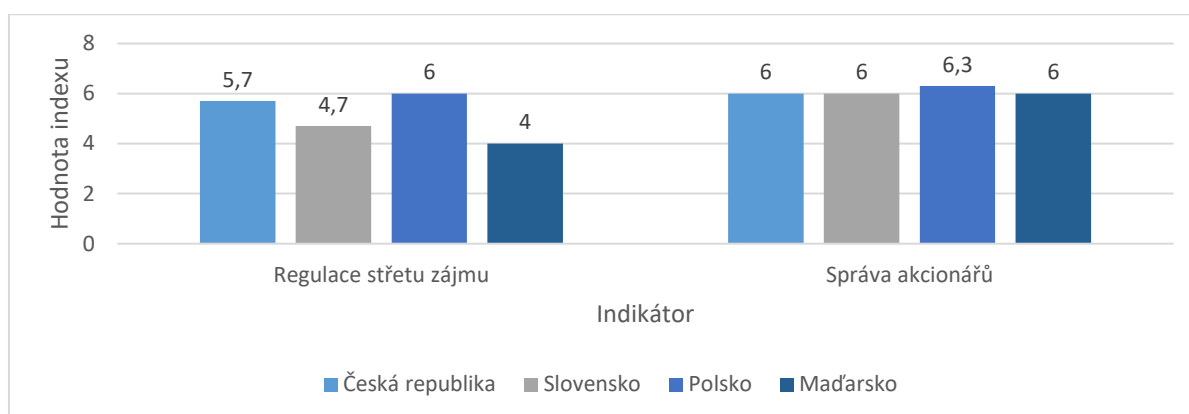


Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

4.6 Ochrana menšinových investorů

V této subkapitole se budeme zabývat ukazateli regulace střetu zájmů a správou akcionářů. Ukazatele popisují průhlednost transakcí (rozsah indexu zveřejňování), odpovědnost ředitele a schopnost akcionářů zažalovat ředitele pro pochybení. Indexy se pohybují od 0 – 10, kdy platí, že čím vyšší hodnota indexu, tím větší zveřejnění transakcí, odpovědnost ředitelů, větší pravomoci akcionářů zpochybnit transakci a lepší ochranu investorů.

Graf 4.6 Komparace ochrany menšinových investorů v zemích Visegrádské čtyřky

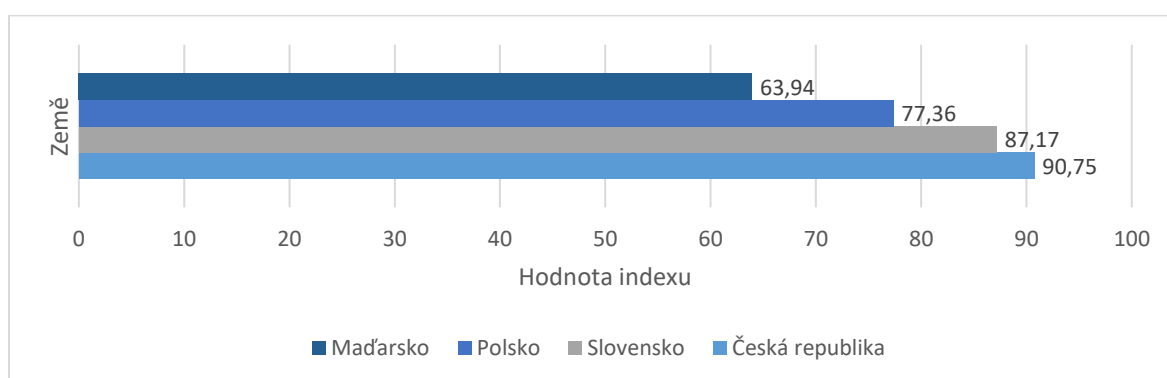


Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

4.7 Platba daní

Pokud bychom měli porovnat země Visegrádské čtyřky, nejlépe si vede Slovensko (49. místo), dále Polsko (51. místo), v těsném závěsu je Česká republika (53. místo) a Maďarsko (93. místo), jak je znázorněno i v grafu 4.7.

Graf 4.7 Platba daní v zemích Visegrádské čtyřky v roce 2018



Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

Tabulka 4.15 Daňové sazby v zemích V4

Daň nebo povinný příspěvek	Zákonná sazba daně				Daňový základ
	Česká republika	Slovensko	Polsko	Maďarsko	
Příspěvek na sociální zabezpečení	21, 5 %	35, 2 %	16, 93 %	27 %	Hrubá mzda
Daň z příjmu právnických osob	19 %	22 %	19 %	10 – 19 %	Zdanitelný zisk
Daň z převodu nemovitostí	4 %	×	×	×	Prodejní cena
Příspěvek v nezaměstnanosti	1,2 %	×	×	×	Hrubá mzda
Silniční daň	Měřítko poplatku	×	×	×	V závislosti na typu vozidla
Daň z nemovitostí	Měřítko poplatku a schéma s koeficienty	0, 90 %	0, 89 PLN/32 pozemku, 22, 86 PLN/m2 budovy	1 842 HUF/m ²	Nemovitost
Zaměstnanec – příspěvky na sociální zabezpečení	11 %	13, 4 %	22, 75 %	18, 5 %	Hrubá mzda
Daň z pohonných hmot	✓	✓	✓	✓	Zahrnutý v ceně pohonné hmoty
Daň z přidané hodnoty (DPH)	21 %	20 %	23 %	27 %	Přidaná hodnota
Sběr odpadu	×	16, 59 %	×	×	Kg shromážděných netoxických odpadů
Daň z úroků	×	19 %	×	×	Úrokový výnos
Daň z motorových vozidel	×	Pevný poplatek	×	850 HUF/100 kg	
Národní fond pro zdravotně postižené	×	×	40, 65 % x 6 % x prům. mzda	×	Na zaměstnance
Fond práce	×	×	2, 45 %	×	Hrubá mzda
Garantovaný fond zaměstnanců	×	×	0, 1 %	×	Hrubá mzda
Daň z místních podniků	×	×	×	2 %	Upravené čisté výnosy
Rehabilitační příspěvek	×	×	×	964 500 HUF	5 % zaměstnanců
Příspěvek na školení	×	×	×	1, 5 %	Hrubá mzda
Inovační příspěvek	×	×	×	0, 3 %	Upravené čisté výnosy
Pozemková daň	×	×	×	336 HUF/m ² %	Plocha pozemku
Ekologická daň	×	×	×	Pevná částka	Závisí na povaze znečištění

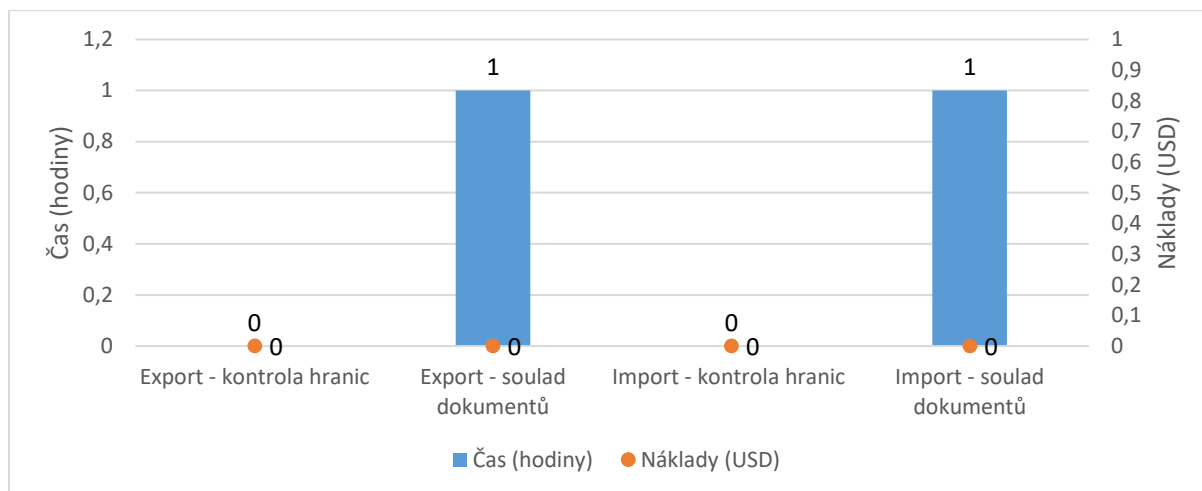
Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

Pro nás, z hlediska zahájení podnikatelské činnosti, je nejdůležitější daň z příjmu právnických osob a daň z přidané hodnoty. Daň z příjmu právnických osob v rámci zemí V4 je nejvyšší na Slovensku, kde činí až 22 %, v ostatních zemích je sazba daně 19 %. Daň z přidané hodnoty se liší v každé z vybraných zemí EU. Nejvyšší sazbu má Maďarsko, kde DPH činí 27 %, naopak nejnižší sazbu daně má Slovensko s DPH ve výši 20 %.

4.8 Obchodování přes hranice, vynuocování smluv a řešení insolvence

Ukazatel obchodování přes hranice je hodnocen ve všech vybraných zemích jako nejlepší a každá země se tak umístila na prvním místě. Náklady jsou z hlediska exportu i importu nulové, jak znázorňuje graf 4.8.

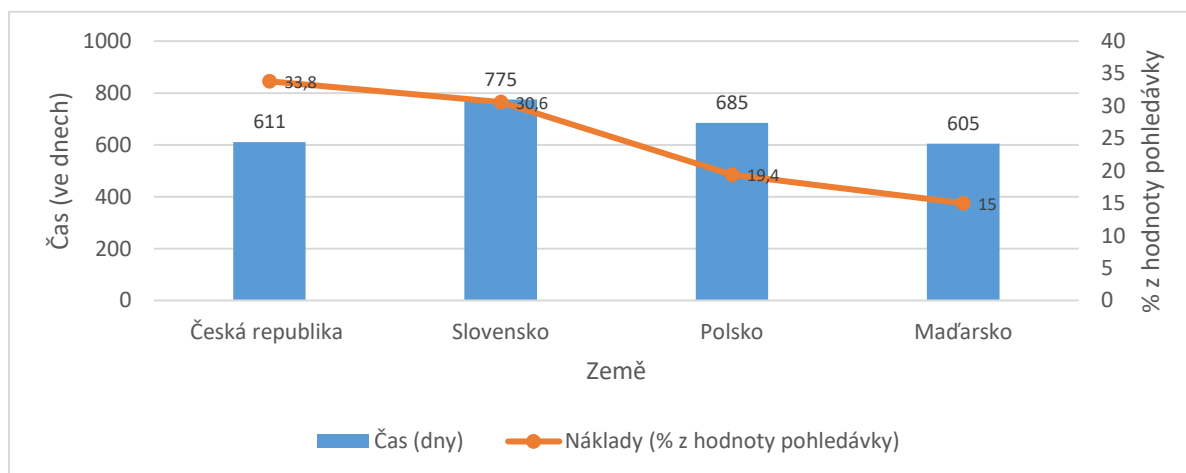
Graf 4.8 Obchodování přes hranice z hlediska finanční a časové náročnosti



Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

Indikátor vynuocování smluv měří čas a náklady, které jsou potřebné k řešení obchodních sporů. V této oblasti jsou mezi zeměmi Visegrádské čtyřky značné rozdíly v umístění. Na nejnižším stupni se umístilo Maďarsko (13. místo), Polsko (55. místo), Slovensko (84. místo) a nakonec Česká republika (91. místo). Graf 4.9 porovnává vynuocování smluv z hlediska času a nákladů ve vybraných zemích EU.

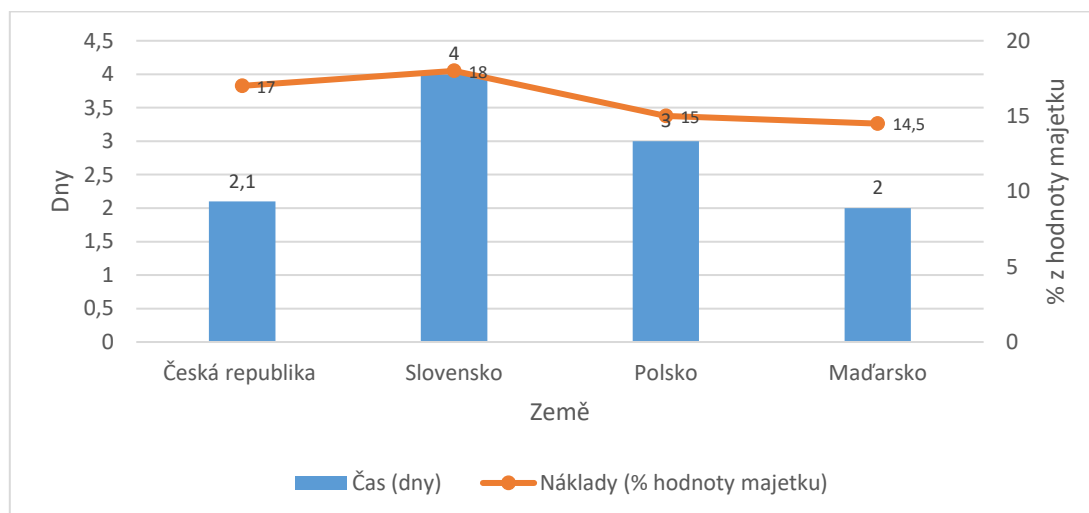
Graf 4.9 Komparace vynuocování smluv v zemích Visegrádské čtyřky



Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

Posledním indikátorem Doing Business 2018 je řešení insolvence. V této oblasti si nejlépe vede Polsko, které se umístilo na 22. místě, dále Česká republika na 25. místě, Slovensko na 42. místě a Maďarsko na 62. místě. Graf 4.10 znázorňuje řešení insolvence v jednotlivých zemích Visegrádské čtyřky z hlediska počtu dní a procenta hodnoty majetku.

Graf 4.10 Komparace řešení insolvence v zemích Visegrádské čtyřky

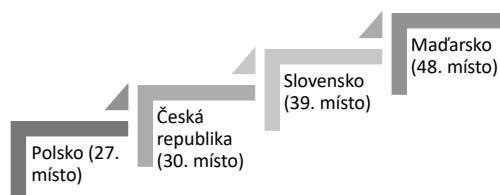


Zdroj: Doing Business, 2018b; Doing Business, 2018c; Doing Business, 2018d; Doing Business, 2018e (vlastní zpracování)

4.9 Zhodnocení kvality podnikatelského prostředí v zemích Visegrádské čtyřky, včetně doporučení

Poslední podkapitola je věnována zhodnocení kvality podnikatelského prostředí v zemích V4. Obrázek 4.5 znázorňuje umístění těchto zemí na základě hodnoticích kritérií. Z vybraných zemí se nejlépe umístilo Polsko, které obsadilo 27. příčku žebříku, následovala ho Česká republika (30. místo), potom Slovensko (39. místo) a nejhůře dopadlo Maďarsko (48. místo).

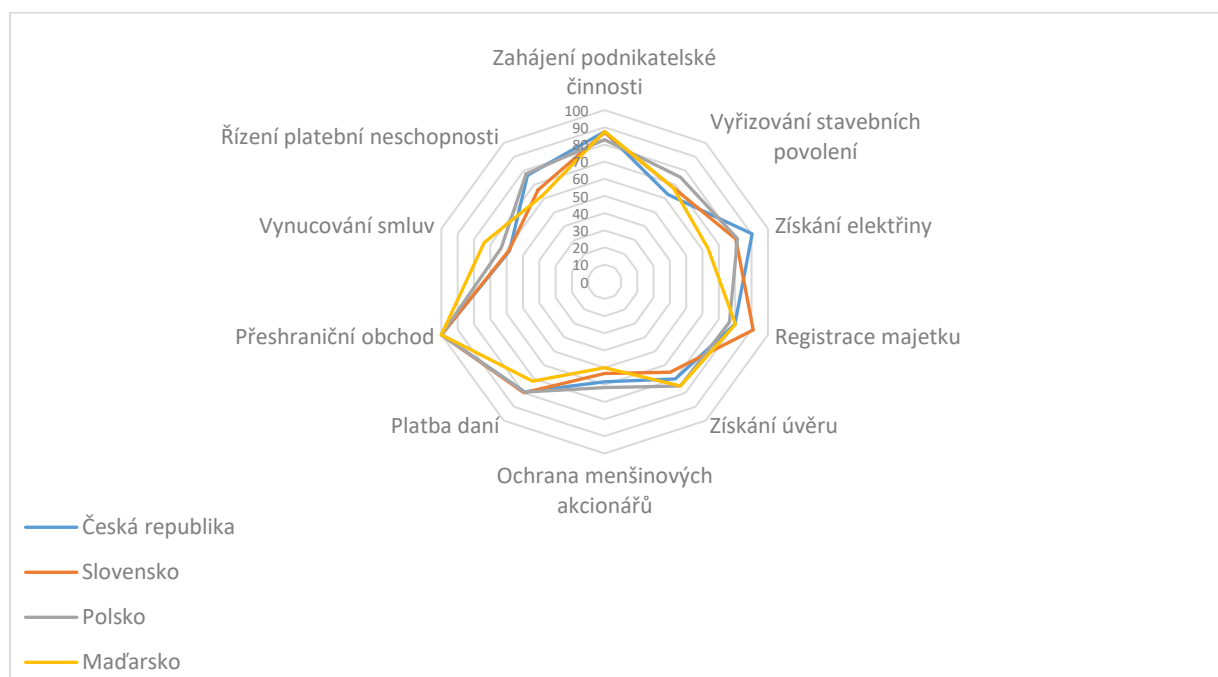
Obrázek 4.5 Umístění zemí V4 v rámci Doing Business 2018



Zdroj: Doing Business, 2018b (vlastní zpracování)

Jak je zmíněno výše, dané země se hodnotí podle jednotlivých kritérií. Následující graf 4.11 znázorňuje, jak jsou země V4 úspěšné v hlediska jednotlivých indikátorů.

Graf 4.11 Úspěšnost zemí V4 podle indikátorů Doing Business 2018



Zdroj: Doing Business, 2018a (vlastní zpracování)

Z grafu 4.11 lze vyčíst, že absolutně nejlepších výsledků dosahují země v přeshraničním obchodě a naopak nejhůře si vedou ve vyřizování stavebních povolení, ochraně menšinových akcionářů a vynucování smluv. Je zcela patrné, že Česká republika a Polsko si vedou ve všech indikátorech zcela podobně. Největšího rozdílu je možné si všimnout u získání elektřiny, kdy se Česká republika v této oblasti umístila na 15. místě, zatímco Maďarsko až na 110. místě, dále u registrace majetku přičemž Slovensko obsazuje 7. místo a Polsko až 38. místo, u vynucování smluv nejlepších výsledků dosahuje Maďarsko, které se umístilo na 13. místě, zatímco Česká republika je až na 91. místě. Také řízení platební neschopnosti je velmi odlišné. Polsko obsadilo v této oblasti 22. místo a Maďarsko až 62. místo. Pro přehlednější umístění zemí V4 v jednotlivých oblastech slouží následující tabulka 4.16.

Tabulka 4.16 Umístění zemí V4 z hlediska indikátorů Doing Business 2018

	Česká republika	Slovensko	Polsko	Maďarsko
Zahájení podnikatelské činnosti	2. (81.)	3. (83)	4. (120)	1. (79)
Vyřizování stavebního povolení	4. (127)	3. (91)	1. (41)	2. (90)
Získání elektřiny	1. (15)	3. (57)	2. (54)	4. (110)
Registrace majetku	3. (32)	1. (7)	4. (38)	2. (29)
Získání úvěru	2. (42)	3. (55)	1. (29)	1. (29)
Ochrana menšinových akcionářů	2. (62)	3. (89)	1. (51)	4. (108)
Platba daní	3. (53)	1. (49)	2. (51)	4. (93)
Přeshraniční obchod	1. (1)	1. (1)	1. (1)	1. (1)
Vynucování smluv	4. (91)	3. (84)	2. (55)	1. (13)
Řízení platební neschopnosti	2. (25)	3. (42)	1. (22)	4. (62)

Zdroj: Doing Business, 2018a (vlastní zpracování)

Zahájení podnikatelské činnosti je nejhůře hodnocené v Polsku, které se v této oblasti umístilo až na 120. místě. Důvodem může být velmi nákladné oznámení společnosti (10 000 PLN) a délka trvání zápisu společnosti do Národního soudního rejstříku (4 týdny). V této oblasti bych doporučila tedy nejenom snížit náklady na oznámení společnosti, ale také zkrátit lhůtu pro zápis společnosti do Národního soudního rejstříku. Nejhorší pozici ve vyřizování stavebního povolení má Česká republika, která obsazuje 127. místo. Časově nejnáročnější kroky, které bych doporučila zkrátit, jsou získání povolení k územnímu plánování, které může trvat až 60 dní a získání stavebního povolení trvající 37 dní. Finančně nejnáročnější je rovněž získání povolení k územnímu plánování. Doporučila bych tedy se především zaměřit na tento krok a snížit ho zejména po časové, ale i po finanční stránce. Získat elektřinu je značně nejhorší v Maďarsku a v tomto případě bych doporučila snížit časovou i finanční náročnost u připojení k síti. Připojení k síti totiž v Maďarsku může trvat až 224 dnů a činit 3 094 800 HUF, což je v přepočtu 251 141 Kč. Registrace majetku je nejhůře hodnocená v Polsku. V tomto případě bych doporučila se zaměřit na registraci v rejstříku pozemků a hypoték, a to proto, že je časově i finančně nejnáročnější. Indikátor získání úvěru má nejhorší hodnocení na Slovensku. Důvodem je nedostatečné množství dostupných informací a zároveň nedostatečná legislativa. Posílením těchto dvou oblastí by Slovensko docílilo lepšího umístění. V rámci indikátorů ochrana menšinových investorů i platba daní nejhůře dopadlo Maďarsko. V oblasti daní bych doporučila snížit sazbu daně z přidané hodnoty, která činí až 27 %. Ve vynucování smluv si nejhůře vede Česká republika,

kde se požaduje až 33, 8 % z hodnoty pohledávky a celý tento proces trvá 611 dní, což ale není nejdéle z těchto zemí, a proto je nutné snížit % z hodnoty pohledávky. Posledním indikátorem je řešení insolvence a v tomto případě je na tom nejhůře Maďarsko, kde je velmi vysoké % z hodnoty majetku, které v tomto případě činí 14, 5 %

5 Závěr

Zahájení podnikatelské činnosti se liší v jednotlivých zemích Evropské unie a každý si může vybrat, kde by chtěl zahájit svou podnikatelskou činnost. V této bakalářské práci jsem analyzovala zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích, tedy v České republice, Slovensku, Polsku a Maďarsku.

Podpora podniků je velmi důležitá, neboť se tak zvyšuje počet pracovních míst a tím se snižuje nezaměstnanost, dochází ke zvyšování konkurenceschopnosti a snižování regionálních disparit. Podniky mohou využívat finanční podporu, ale také mohou využívat informačních služeb. Podpora podniků je velmi důležitá, protože spousta podniků, zejména malých, neudrží tlak a krachuje. Mnohdy se jedná o dobře nastartované projekty s dobrým lidským potenciálem, které jen neudržely tlak konkurence, popřípadě nezvládly management svých projektů. Z tohoto důvodu je nutná podpora takovýchto dobrých podnikatelských záměrů. Jsou známy případy, kdy se tyto podniky podařilo pomocí různých programů nastartovat a dnes tvoří významný článek ekonomiky státu.

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnotit zahájení podnikatelské činnosti ve vybraných zemích Evropské unie na základě analýzy a komparace a následně navrhnout doporučení na zlepšení, tohoto cíle dle mého názoru bylo dosaženo. Na základě analýzy jsem došla k závěru, že každá země se liší v jednotlivých oblastech zahájení podnikání a rovněž je různě časově i finančně náročná.

V první části bakalářské práce byly vymezeny základní teoretické pojmy, které je důležité znát pro pochopení základních aspektů podnikání, včetně jeho zahájení, jelikož se jedná o proces, který vyžaduje adekvátní znalosti.

Druhá část byla zaměřena na zahájení podnikatelské činnosti, které jsem z části definovala na příkladu České republiky. V druhé části je rovněž uvedena podpora podnikání, přičemž jsem uvedla několik programů na podporu podnikání.

Třetí část bakalářské práce byla věnována analýze a komparaci zahájení podnikatelské činnosti, přičemž definuji jednotlivé kroky, které jsou potřebné pro zahájení podnikání, včetně jejich nákladů a časové náročnosti. Rovněž jsem uvedla doporučení na zlepšení.

Seznam použité literatury

Odborná literatura

1. DVOŘÁČEK, Jiří a Peter SLUNČÍK. *Podnik a jeho okolí. Jak přežít v konkurenčním prostředí?* Praha: C. H. Beck, 2012. ISBN 978-80-7400-224-3.
2. DVOŘÁK, Tomáš. *Akciová společnost.* Praha: Wolters Kluwer ČR, 2016. 984 s. ISBN 978-80-7478-961-8.
3. FILIP, Václav a David FYRBACH. *Společnost s ručením omezeným.* Praha: Wolters Kluwer ČR, 2016. ISBN 978-80-7552-231-3.
4. CHALUPA, I., D. REITERMAN a J. GRINC. *Obchodní korporace. Veřejná obchodní společnost. Komanditní společnost. Společnost s ručením omezeným. Základy soukromého práva VII.* Praha: C. H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-674-6.
5. JUREČKA, V. a kolektiv. *Mikroekonomie.* Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3259-6.
6. JUŘÍČEK, Ondřej. *Strategie podniku a její implementace prostřednictvím metody Balanced scorecard.* Brno, 2014. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Fakulta ekonomiko-správní, Katedra podnikové ekonomiky a managementu.
7. KOLÁŘOVÁ, Monika. *Velká kniha pro podnikání pro fyzické i právnické osoby aneb vše co potřebujete znát během podnikání.* 2. vyd. Olomouc: Rubico, 2013. ISBN 978-80-7346-157-7
8. KORÁB, V., M. MIHALISKO a J. VAŠKOVIČOVÁ. *Založení a řízení podniků.* Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2008. ISBN 978-80-214-3792-0.
9. MALACH, Antonín a kolektiv. *Jak podnikat po vstupu do EU.* Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-0906-6.
10. SALACHOVÁ, Bohumila. *Právo v podnikání.* 2. akt. vyd. Ostrava: Key Publishing, 2012. ISBN 978-80-7418-148-1.
11. SYNEK, M., E. KISLINGEROVÁ a kol. *Podniková ekonomika.* 6. přeprac. a doplň. vyd. Praha: C. H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.
12. VEBER, J., J. SRPOVÁ a kolektiv. *Podnikání malí a střední podniky.* 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4520-6.
13. VOJÍK, Vladimír. *Specifika podnikání malých a středních podniků v tuzemsku a zahraničí.* Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. ISBN 978-80-7357-534-2.
14. ZAPLETALOVÁ, Šárka. *Podnikání malých a středních podniků na mezinárodních trzích.* Praha: Ekopress, 2015. ISBN 978-80-87865-16-

Elektronické dokumenty a ostatní

1. BUSINESS CENTER. *Neoprávněné podnikání (dle živnostenského zákona)* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <https://business.center.cz/business/pojmy/p350-neopravnene-podnikani.aspx>
2. BUSINESSINFO. *Enterprise Europe Network (EEN)*. [online]. 2018 [10. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/podnikani-v-eu/enterprise-europe-network-een.html>.
3. BUSINESSINFO. *Small Business Act pro Evropu* [online]. 2008 [12. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/small-business-act-pro-evropu-3858.html>
4. Dle obchodního zákoníku §10, odst. 2 zákona č. 513/1991 Sb.
5. DOING BUSINESS. *Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs* [online]. 2018a [22. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>
6. DOING BUSINESS. *Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. Economy Profile. Czech republic* [online]. 2018b [22. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/cze.pdf>
7. DOING BUSINESS. *Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. Economy Profile. Slovak republic* [online]. 2018c [22. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/svk.pdf>
8. DOING BUSINESS. *Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. Economy Profile. Poland* [online]. 2018d [22. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/POL.pdf>
9. DOING BUSINESS. *Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. Economy Profile. Hungary* [online]. 2018e [22. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/hun.pdf>
10. DOING BUSINESS. *Getting Electricity Methodology* [online]. 2018f [29. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/Methodology/Getting-Electricity>

11. EUR-LEX. ACCES TO EUROPEAN UNION LAW. *Document 12008E101* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/ALL/?uri=CELEX:12008E101>
12. EUR-LEX. ACCES TO EUROPEAN UNION LAW. *Document 12008E107* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/ALL/?uri=CELEX:12008E107>
13. EUROPA. *OP Smart growth. Poland* [online]. 2018 [20. 3. 2018]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/programmes/2014-2020/poland/2014pl16rfop001
14. EUROSOP. *Hospodářská soutěž* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <https://www.eurosop.cz/8927/sekce/hospodarska-soutez/>
15. EVROPSKÁ KOMISE. *Evropská charta pro malé podniky ČR* [online]. 2004 [12. 3. 2018]. Dostupné z: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:1RZIoVtQl-UJ:ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2148/attachments/1/translations/cs/renditions/native+&cd=1&hl=cs&ct=clnk&gl=cz>
16. EVROPSKÁ KOMISE. *Nová definice malých a středních podniků. Uživatelská příručka a vzor prohlášení* [online]. 2006 [13. 1. 2018]. Dostupné z: http://www.strukturalni-fondy.cz/getmedia/7bd6ab99-01ea-4940-8247-cba566022d14/MSP_7bd6ab99-01ea-4940-8247-cba566022d14.pdf?ext=.pdf
17. H2020. *Co to je Horizont 2020?* [online]. Praha: AV ČR, 2014. ISBN: 978-80-86794-44-0. Dostupné z: <https://www.h2020.cz/files/svobodova/TCAV-brozura-Horizont-2020-web.pdf>.
18. IPODNIKATEL. *5 důvodů, proč se žít podnikáním* [online]. 2013 [13. 1. 2018]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/clanky/5-duvodu-proc-se-zivit-podnikanim/>
19. IPODNIKATEL. *Jak založit veřejnou obchodní společnost (v.o.s.)* [online]. 2013 [1. 2. 2018]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Zalozeni-obchodni-spolecnosti/jak-zalozit-verejnou-obchodni-spolecnost-v-o-s.html>
20. IPODNIKATEL. *Neoprávněné podnikání je závazný přestupek proti živnostenskému zákonu* [online]. 2011 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Zalozeni-zivnosti/neopravnene-podnikani-je-zavazny-prestupek-proti-zivnostenskemu-zakonu.html>

21. IPODNIKATEL. *Obsah (vzor) podnikatelského záměru* [online]. 2013 [13. 1. 2018]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelsky-zamer/obsah-vzor-podnikatelskeho-zameru.html>
22. IPODNIKATEL. *SWOT analýza odhalí pravdivou tvář vaší firmy a pomůže vám nahlédnout do budoucnosti* [online]. 2011 [13. 1. 2018]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Marketing/swot-analyza-odhali-pravdivou-tvar-vasi-firmy-a-pomuze-vam-nahlednout-do-budoucnosti/Priklad-SWOT-analyzy-a-jeji-vyuziti.html>
23. IPODNIKATEL. *Základy o podnikatelském záměru* [online]. 2013 [13. 1. 2018]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelsky-zamer/zaklady-o-podnikatelskem-zameru.html>
24. IPODNIKATEL. *Základy o podnikatelském záměru* [online]. 2013 [13. 1. 2018]. Dostupné z: <http://www.ipodnikatel.cz/Podnikatelsky-zamer/zaklady-o-podnikatelskem-zameru.html>
25. MANAGEMENTMANIA . *Uvěř (Credit)* [online]. 2016 [4. 4. 2018]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/uver>
26. MANAGEMENTMANIA. *Podnikatelská rizika* [online]. 2015 [13. 1. 2018]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/podnikatelska-rizika>
27. MANAGEMENTMANIA. *Trh (Market)* [online]. 2017 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/trh>
28. MANAGEMENTMANIA. *Utopené náklady (Sunk Costs)*. [online]. 2016 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/utopene-naklady>
29. MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ ČR. *Abeceda fondů EU 2014 – 2020: Cesta příjemce dotace projektem*. Praha: MMR ČR, 2015. ISBN: 978-80-7538-013-5.
30. MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Doing Business* [online]. 2017 [22. 3. 2018]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/podnikatelska-rada/doing-business-2018--232957/>
31. MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. MPO: Nařízení vlády ze dne 19. dubna 2000, kterým se stanoví seznam oborů živnosti volných, ve znění pozdějších předpisů [online]. 2013 [20. 2. 2018]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/26005/30684/327800/priloha002.pdf>
32. MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků 2014 – 2020 (COSME)*. [online]. [16. 1. 2014]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/programy->

- eu-na-podporu-msp/cosme/program-pro-konkurenceschopnost-podniku-a-malych-a-strednich-podniku-2014-2020-cosme--146656/
33. MINISTERSTVO VNITRA ČESKÉ REPUBLIKY. *Visegradská čtyřka* [online]. 2018 [16. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.mvcr.cz/sluzba/clanek/visegradska-ctyrka-v4.aspx>
34. MMR. *Evropské fondy 2014 – 2020: Jednoduše pro lidi*. 2. aktualizované vydání. Praha: MMR, 2015. ISBN: 978-80-87147-84-9.
35. MPO. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2015* [online]. 2016 [13. 1. 2018]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/male-a-stredni-podnikani/studie-a-strategicke-dokumenty/zprava-o-vyvoji-maleho-a-stredniho-podnikani-a-jeho-podpore-v-roce-2015--221710/>
36. MPO. *Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2015* [online]. 2016 [14. 1. 2018]. Dostupné z: https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/male-a-stredni-podnikani/studie-a-strategicke-dokumenty/2016/11/Zprava_MSP_2015.pdf
37. OSTRAVA. *Odbor ochrany životního prostředí* [online]. 2018 [29. 3. 2018]. Dostupné z: <https://www.ostrava.cz/cs/urad/magistrat/odbory-magistratu/odbor-ochrany-zivotniho-prostredi>
38. PARTNERSKÁ DOHODA. ÚRAD VLÁDY SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Operačný program Výskum a inovácie* [online]. 2018 [20. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.partnerskadohoda.gov.sk/52-sk/operacny-program-vyskum-a-inovacie/>
39. STRUKTURÁLNÍ FONDY. *Lisabonská strategie živnosti* [online]. 2015 [9. 3. 2018]. Dostupné z: <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Informace-a-dokumenty/slovník-pojmu/L/Lisabonska-strategie>
40. ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODAŘSKÉ SOUTĚŽE. *Obecné nařízení o blokových výjimkách* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: http://www.uohs.cz/cs/verejna-podpora/obecne-narizeni-o-blokovych-vyjimkach-gber.html#_ftn2
41. ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODAŘSKÉ SOUTĚŽE. *Podpora de minimis* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <https://www.uohs.cz/cs/verejna-podpora/podpora-de-minimis.html>
42. VLÁDA ČESKÉ REPUBLIKY. *Strategie Evropa 2020* [online]. 2018 [12. 3. 2018]. Dostupné z: <https://www.vlada.cz/cz/evropske-zalezitosti/evropske-politiky/strategie-evropa-2020/strategie-evropa-2020-78695/>

43. VLÁDA ČESKÉ REPUBLIKY. *Strategie Evropa 2020 a ČR* [online]. 2018 [12. 3. 2018]. Dostupné z: <https://www.vlada.cz/cz/evropske-zalezitosti/evropske-politiky/strategie-evropa-2020/cr/eu-2020-a-cr-78696/>
44. Zákon č. 125 ze dne 16. dubna 2008 o přeměnách obchodních společností a družstev. In: Sbírka zákonů České republiky. 2008, částka 40, s. 1570-1648. Dostupný také z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2008-125>
45. Zákon č. 140 ze dne 19. května 2000 o nařízení vlády, kterým se stanoví seznam oborů živnosti volných. In: Sbírka zákonů České republiky. 2000, částka 42, s.1914-1933. Dostupný také z: <https://www.mpo.cz/assets/dokumenty/26005/30684/327800/priloha002.pdf>
46. Zákon č. 455 ze dne 15. listopadu 1991 o živnostenském podnikání (živnostenský zákon). In: Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky. 1991, částka 87, s. 2122-2160. Dostupný také z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-455>
47. Zákon č. 455 ze dne 2. října 1991, o živnostenském podnikání (živnostenský zákon). In: Sbírka zákonů 15. 11. 1991, částka 87. Dostupné také z: https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/pravni-predpisy/2018/1/ZZ_UPLNE_ZNENI_k_3_1_2018_WEB.pdf
48. Zákon č. 513 ze dne 1991 (obchodní zákoník). In: Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky. 1991, částka 98, s. 2474-2568. Dostupný také z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-513>
49. Zákon č. 89 ze dne 3. února 2012 (občanský zákoník). In: Sbírka zákonů České republiky. 2012, částka 33, s.1026-1365. Dostupný také z: <https://business.center.cz/business/pravo/zakony/obcansky-zakonik/>.
50. Zákon č. 90 ze dne 22. března 2012 o obchodních společnostech a družstev (zákon o obchodních korporacích). In: Sbírka zákonů České republiky. 2012, částka 34, s.1370-1482. Dostupný také z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-90>
51. ŽIVNOSTI. *Druhy živnosti* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <https://www.xn--ivnosti-cxb.eu/druhy-zivnosti>
52. ŽIVNOSTI. *Živnosti koncesované* [online]. 2018 [12. 1. 2018]. Dostupné z: <https://www.xn--ivnosti-cxb.eu/zivnosti-koncesovane/>

Seznam zkratek

a.s.	akciová společnost
AV ČR	Akademie věd České republiky
BIC Plzeň	Podnikatelské a inovační centrum Plzeň
COSME	Program pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků 2014 – 2020
Čl.	článek
ČR	Česká republika
DPH	Daň z přidané hodnoty
EEN	Enterprise Europe Network
EFRR	Evropský fond regionálního rozvoje
EU	Evropská unie
HDP	hrubý domácí produkt
HS	hospodářská soutěž
ICT	informační a komunikační technologie
k.s.	komanditní společnost
MSP	malé a střední podniky
Odst.	Odstavec
OP	Operační program
OPPIK	Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost
OSVČ	osoba samostatně výdělečně činná
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
SFEU	Smlouvy o fungování Evropské unie
SZT	soustavy zásobování teplem
v.o.s.	veřejná obchodní společnost
V4	Visegradská čtyřka
ZOK	Zákon o obchodních korporacích

Seznam tabulek, obrázků a grafů

Seznam tabulek

Tabulka 2.1	Třídění podniků v Evropské unii
Tabulka 3.1	Komparace jednotlivých typů společností
Tabulka 3.2	Výhody a nevýhody poskytovatele a nabyvatele franchise
Tabulka 3.3	Přehled programů podle jednotlivých prioritních os
Tabulka 4.1	Minimální základní kapitál k založení společnosti s ručením omezeným v zemích V4
Tabulka 4.2	Komparace procesu zahájení podnikatelské činnosti v zemích V4
Tabulka 4.3	Proces vyřízení stavebního povolení v České republice dle DB 2018
Tabulka 4.4	Proces vyřízení stavebního povolení na Slovensku
Tabulka 4.5	Proces vyřízení stavebního povolení v Polsku
Tabulka 4.6	Proces vyřízení stavebního povolení v Maďarsku
Tabulka 4.7	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v ČR
Tabulka 4.8	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti na Slovensku
Tabulka 4.9	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Polsku
Tabulka 4.10	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Maďarsku
Tabulka 4.11	Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti v ČR
Tabulka 4.12	Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti na Slovensku
Tabulka 4.13	Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti v Polsku
Tabulka 4.14	Postup k registraci majetku vč. časové a finanční náročnosti v Maďarsku
Tabulka 4.15	Daňové sazby v zemích V4
Tabulka 4.16	Umístění zemí V4 z hlediska indikátorů Doing Business 2018

Seznam obrázků

Obrázek 2.1	Faktory podnikového okolí
Obrázek 2.2	Vnitřní okolí podniku
Obrázek 2.3	Podnik a jeho okolí
Obrázek 2.4	SWOT analýza
Obrázek 3.1	Dělení živností dle živnostenského zákona
Obrázek 3.2	Normativní úpravy VOS z hlediska společenské smlouvy

Obrázek 3.3	Normativní úpravy KS z hlediska společenské smlouvy
Obrázek 3.4	Normativní úpravy SRO z hlediska společenské smlouvy
Obrázek 3.5	Druhy podpor podnikání
Obrázek 3.6	Kroky vedoucí k získání dotací
Obrázek 4.1	Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti v České republice
Obrázek 4.2	Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti na Slovensku
Obrázek 4.3	Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti v Polsku
Obrázek 4.4	Gantt project - Proces zahájení podnikatelské činnosti v Maďarsku podle Doing Business 2018
Obrázek 4.5	Umístění zemí V4 v rámci Doing Business 2018

Seznam grafů

Graf 2.1	Vývoj aktivních subjektů v letech 2010 – 2015 na příkladu České republiky
Graf 2.2	Vývoj počtu zaměstnanců malých a středních podniků v období 2010 – 2015
Graf 3.1	Podíl podpory OPPIK v rámci prioritních os v programovém období 2014 – 2020
Graf 4.1	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v ČR
Graf 4.2	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti na Slovensku
Graf 4.3	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Polsku
Graf 4.4	Postup k získání elektřiny vč. časové a finanční náročnosti v Maďarsku
Graf 4.5	Komparace získání úvěrů v zemích Visegrádské čtyřky
Graf 4.6	Komparace ochrany menšinových investorů v zemích Visegrádské čtyřky
Graf 4.7	Platba daní v zemích Visegrádské čtyřky v roce 2018
Graf 4.8	Obchodování přes hranice z hlediska finanční a časové náročnosti
Graf 4.9	Komparace vynucování smluv v zemích Visegrádské čtyřky
Graf 4.10	Komparace řešení insolvence v zemích Visegrádské čtyřky
Graf 4.11	Úspěšnost zemí V4 podle indikátorů Doing Business 2018

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce;
- souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 11. května 2018



Veronika Ulbrichová